

Ministère de l'Équipement, des Transports, du Logement, du Tourisme et de la Mer

Direction du Transport Maritime, des Ports et du Littoral

Etude de faisabilité d'une ligne d'intérêt général de
transport maritime à courte distance entre un port
de la façade atlantique et un port du Nord de
l'Espagne

Rapport Final

2004

TABLE DES MATIERES

1. Problématique de l'autoroute de la mer.....	7
1.1. Croissance des flux routiers et perspectives de saturation des infrastructures.....	7
1.2. Les obstacles au développement du cabotage maritime.....	7
1.3. Le rapport et les propositions du Sénateur de Richemont.....	8
1.4. L'étude à réaliser.....	8
2. Analyse des flux transpyrénéens.....	9
2.1. Sources d'information.....	9
2.2. Description des flux : données de cadrage.....	10
2.2.1. Flux globaux.....	10
2.2.2. Flux par origines et destinations passant par le point-frontière de Biriadou.....	12
2.2.3. Flux par pavillons d'immatriculation.....	15
2.2.4. Flux par nature de marchandises (Biriadou 1999).....	16
2.3. La croissance passée des flux.....	17
2.4. Les perspectives de croissance future.....	18
3. Stratégies des chargeurs.....	20
3.1. Les attentes des chargeurs en matière de transports.....	20
3.2. Résistances au changement.....	21
3.3. Externalisation de la logistique.....	21
3.3.1. Maîtrise décisionnelle et externalisation de l'exécution.....	22
3.3.2. Externalisation complète.....	23
3.4. Tendances récentes et perspectives.....	24
3.4.1. Réduire les risques.....	24
3.4.2. Tirer parti du potentiel du transport fluvial de conteneurs.....	24
3.4.3. Organiser différemment les transports intra-européens à longue distance.....	24
3.5. Acceptabilité de l'autoroute de la mer pour les chargeurs et/ou les logisticiens.....	25
4. Le secteur du transport et de la logistique.....	26
4.1. Segmentation et caractérisation du secteur des transports routiers en France.....	26
4.2. Evolutions récentes ou attendues.....	27
4.2.1. L'élargissement de l'Union Européenne.....	27
4.2.2. L'adaptation des entreprises de transport.....	28
4.2.3. Renforcement de l'industrialisation du transport.....	28
4.3. Le secteur du transport routier espagnol.....	29
4.4. Perspectives.....	31
5. Les coûts et les prix de transport.....	33
5.1. Coûts de transport à longue distance et à courte distance.....	33
5.2. L'évolution récente des coûts et des prix du transport routier en France.....	33
5.3. Les coûts et les prix du transport routier en Espagne.....	34
5.4. Perspectives.....	34
6. Le modèle de calcul et ses fonctionnalités.....	36
6.1. Architecture du modèle.....	36
6.2. Hypothèses et paramètres modifiables.....	37
6.3. Recherche de conditions d'équilibre et sensibilités pouvant être analysées.....	38
6.4. Présentation des résultats.....	39
6.5. Calculs annexes.....	39
7. Les trafics maritimisables.....	41
7.1. Les temps de transport comparés.....	41

7.2. La sensibilité au temps	41
7.3. La nomenclature NST-E.....	42
7.4. Scénarios	43
8. La problématique du transport accompagné.....	44
8.1. Généralités.....	44
8.2. Hinterland captable	44
8.2.1. Zones d'attraction	44
8.2.2. Marché captable	48
8.3. Potentiel "maritimisable"	51
8.3.1. Scénario bas.....	51
8.3.2. Scénario haut.....	52
8.4 Hypothèses de calcul.....	53
8.4.1 Coût du navire	53
8.4.2. Conditions d'amortissement	53
8.4.3. Running cost.....	53
8.4.4. Remplissage maximum moyen.....	54
8.4.5. Part de marché captable	54
8.4.6. Recette unitaire.....	54
8.4.7. Frais et de droits de port	55
8.4.8. Manutention/ saisissage	55
8.4.9. Commission d'agent et provision pour avarie à la marchandise :.....	56
8.5. Résultats et sensibilités.....	56
8.5.1. Horaire et rotation	56
8.5.2. Résultats	57
8.5.3. Sensibilités	59
8.6. Impact de services concurrents	61
9. La problématique du transport "faux accompagné"	62
9.1. Généralités.....	62
9.2. Hinterland captable	62
9.3. Potentiel "maritimisable"	62
9.4. Hypothèses de calcul.....	63
9.4.1. Navire.....	63
9.4.2. Hypothèses d'exploitation	63
9.4.3. Frais et de droits de port	63
9.4.4. Manutention/ saisissage.....	63
9.4.5. Transport des chauffeurs.	63
9.5. Résultats et sensibilités.....	64
9.5.1. Horaire et rotation	64
9.5.2. Résultats	64
9.5.3. Sensibilités	67
10. La problématique du transport non accompagné	68
10.1. Généralités.....	68
10.2. Hinterland captable	68
10.2.1. Détermination de l'hinterland	68
10.2.2. Quantification de l'hinterland	76
10.3. Potentiel "maritimisable"	83
10.4. Hypothèses de calcul.....	83
10.4.1. Navire.....	83
10.4.2. Hypothèses sur l'amortissement et l'exploitation	83
10.4.3. Part de marché et évolution du remplissage des services.....	84

10.4.4. Distance routière "économisée"	84
10.4.5. Recette unitaire.....	85
10.4.6. Frais et de droits de port, manutention.....	85
10.4.7. Horaire et rotation	86
10.4.8. Plafonnement du remplissage moyen des navires à 80 %	86
10.5 Résultats	87
10.5.1. Résultats au voyage	87
10.5.2. Résultats de l'exploitation (1,2 et 3 départs quotidiens), Hypothèses A et B.....	88
10.5.3. Résultats d'exploitation d'un service (un, deux et trois départs quotidiens), hypothèses C et D.....	93
10.5.4. Abaissement de la recette unitaire en vue d'un élargissement de l'hinterland	98
10.5.5. Hinterland captable, distance économisée	100
10.5.6. Service mixte, non accompagné et complément camions avec chauffeurs.....	101
10.5.7. Simulations financières indicatives GIE Fiscal / Crédit Classique	102
10.5.8. Montage avec subvention d'équipement	104
10.5.9. Effet d'une subvention d'exploitation de 30% sur les 3 premières années.	106
10.6. Impact de services concurrents	106
10.7. Mesures d'accompagnement et perspectives	107
10.7.1. Impact d'une extension de la dérogation à 44 T de PTR.A.....	107
10.7.2. Péage généralisé	109
11. Analyse du cadre juridique communautaire	110
11.1. Partie 1 : Le cadre juridique applicable au financement public des «Autoroutes de la mer ».....	110
11.1.1. Les aides publiques	110
11.1.2. La notion de Service d'Intérêt Economique Général (SIEG)	112
11.1.3. « L'approche compensatoire » développée par la CJCE.....	113
11.1.4. L'encadrement du financement public des entreprises fournissant	115
11.2. Partie 2. Qualification et régime des financements publics envisagés pour les « Autoroutes de la mer »	118
11.2.1. Applicabilité de l'approche compensatoire (jurisprudence Altmark) ?	118
11.2.2. Applicabilité de l'art. 87 §1 ?	127
11.2.3. Applicabilité des régimes dérogatoires à l'art. 87 §1 ??	128
11.2.4. Applicabilité des dérogations prévues aux art. 87 §2 et §3 ?	132
11.3. Conclusions : options envisageables.....	136
12. Analyse des montages juridiques.....	141
12.1. Qualification de service public.....	141
12.1.1. Critères d'identification du service public	141
12.1.2. Qualification de l'activité (construction des navires et exploitation)	147
12.1.3. Risques contentieux.....	149
12.2. Autorités Organisatrices	151
12.2.1. Montage juridique bi-national.....	151
12.2.2. Montage juridique national	155
12.3. Montages contractuels	156
12.3.1. Montage global.....	157
12.3.2. Montages dissociés.....	161
12.3.3. Montages privés	170
12.3.4. Subventions	173
13. Annexes	183
Annexe N°1 : Vitesse et encombrement du réseau routier.	183
Annexe N°2 : Autres relations envisageables	183

Annexe N°3 : Comparaison des services sur Nantes, Le Havre, Dunkerque	184
Annexe N°4 : Coûts du transport routier en Espagne	188
Annexe N°5 : Entretiens menés pour les besoins de l'étude	190
Annexe N°6 : Guide d'entretien chargeurs	194
Annexe N°7 : Guide d'entretien transporteurs	197

Liste des tableaux

<i>T II.1 Flux par point-frontière et par type en 1999.....</i>	<i>10</i>
<i>T II.2 Equilibre Echange / Transit par corridor en 1999</i>	<i>10</i>
<i>T II.3 Poids moyen par corridor et par sens en 1999</i>	<i>10</i>
<i>T II.4 Tonnage des marchandises transportées par véhicule à Biriadou en 1999</i>	<i>10</i>
<i>T II.5 Flux passant par le point-frontière de Biriadou en 1999.....</i>	<i>11</i>
<i>T II.6 Répartition modale des flux en 2001.....</i>	<i>11</i>
<i>T II.7 Flux originaires d'Espagne (Sud-Nord).....</i>	<i>12</i>
<i>T II.8 Flux originaires du Portugal (Sud-Nord)</i>	<i>13</i>
<i>T II.9 Flux originaires du Maroc (Sud-Nord).....</i>	<i>13</i>
<i>T II.10 Flux originaires de France (Nord-Sud)</i>	<i>13</i>
<i>T II.11 Flux originaires des Pays-Bas (Nord-Sud).....</i>	<i>14</i>
<i>T II.12 Flux originaires de Belgique (Nord-Sud).....</i>	<i>14</i>
<i>T II.13 Flux originaires d'Allemagne (Nord-Sud).....</i>	<i>14</i>
<i>T II.14 Flux originaires du Royaume-Uni (Nord-Sud)</i>	<i>14</i>
<i>T II.15 Flux par pavillons d'immatriculation.....</i>	<i>15</i>
<i>T II.16 Flux par nature de marchandises.....</i>	<i>16</i>
<i>T II.17 Croissance des flux.....</i>	<i>17</i>
<i>T II.18 Estimation de la croissance à long terme des échanges transpyrénéens tous modes..</i>	<i>18</i>
<i>T VI.1 Résultats de voyage.....</i>	<i>36</i>
<i>T VI.2 Données de base sur les coûts du transport routier en France</i>	<i>38</i>
<i>T VI.3 Résultats annuels du service</i>	<i>39</i>
<i>T VII.1 Nomenclature NST-E et hypothèses de "maritimisation"</i>	<i>43</i>
<i>T VIII.1. Trafic global Sens Nord-Sud</i>	<i>46</i>
<i>T VIII.2 Trafic global. Sens Sud-Nord</i>	<i>47</i>
<i>T VIII.3 Hinterland "transport accompagné" réduit. Flux Nord-Sud.....</i>	<i>50</i>
<i>T VIII.4 Hinterland "transport accompagné" réduit. Flux Sud-Nord.....</i>	<i>50</i>
<i>T VIII.5 Scénario bas de maritimisation</i>	<i>51</i>
<i>T VIII.6 Scénario haut de maritimisation.....</i>	<i>52</i>
<i>T VIII.7 Exemple d'horaire du service à deux départs / jour (3 navires)</i>	<i>56</i>
<i>T VIII.8 Exemple d'horaire du service à trois départs / jour (5 navires).....</i>	<i>57</i>
<i>T VIII.9 Résultat de voyage, service "accompagné"</i>	<i>58</i>
<i>T VIII.10 RESULTATS ANNUELS SERVICE "ACCOMPAGNE"</i>	<i>60</i>
<i>T IX.1. Résultat de voyage.....</i>	<i>65</i>
<i>T IX.2. SERVICE "FAUX ACCOMPAGNE".....</i>	<i>66</i>
<i>T X.1 Hinterland du transport non-accompagné (comparaison de coûts)</i>	<i>71</i>
<i>T X.2 Hinterland du transport non-accompagné (comparaison de coûts)</i>	<i>74</i>
<i>T X.3 Flux Nord-Sud.....</i>	<i>77</i>
<i>T X.4 Flux Sud-Nord.....</i>	<i>80</i>
<i>T X.4 Flux Sud-Nord.....</i>	<i>80</i>
<i>T X.6 Résultats du service (hypothèse A).....</i>	<i>88</i>
<i>T X.7 Résultats du service (hypothèse A).....</i>	<i>89</i>
<i>T X.8 Résultats du service (hypothèse B).....</i>	<i>90</i>
<i>T X.9 Résultats du service (hypothèse A).....</i>	<i>91</i>
<i>T X.10 Synthèse des résultats, Hypothèses A et B.....</i>	<i>92</i>
<i>T X.11 Résultats du service (hypothèse C).....</i>	<i>94</i>
<i>T X.12 Résultats du service (hypothèse C).....</i>	<i>95</i>
<i>T X.13 Résultats du service (hypothèse D).....</i>	<i>96</i>
<i>T X.14 Résultats du service (hypothèse D).....</i>	<i>97</i>

<i>TX.15 Impact de l'abaissement de la recette unitaire</i>	<i>99</i>
<i>TX.16 Service mixte remorques + ensembles attelés (hypothèse A).....</i>	<i>101</i>
<i>TX. 17 Montages de financement GIE Fiscal (Hypothèse A)</i>	<i>103</i>
<i>TX.18b Comparaison des résultats cumulés sur 10 ans après subvention d'équipement</i>	<i>104</i>
<i>TX.18 : Effets d'une subvention d'équipement sur les résultats du service.....</i>	<i>105</i>
<i>TX. 19 Résultats avec subvention d'exploitation de 30 % / 3 ans</i>	<i>106</i>
<i>TX.20 Hinterland d'un service maritime vis-à-vis de trafics intéressés par un PTRAs de 44 T</i>	<i>108</i>
<i>TX. 21 Comparaison des services sur Nantes, Le Havre, Dunkerque</i>	<i>186</i>
<i>TX. 22 Résultats cumulés comparés de 10 années d'exploitation.....</i>	<i>187</i>

1. Problématique de l'autoroute de la mer

1.1. Croissance des flux routiers et perspectives de saturation des infrastructures

Les flux routiers ont été très fortement croissants au cours de la période des vingt dernières années. Des congestions apparaissent de plus en plus fréquemment en divers points du territoire européen, du fait de la circulation des poids lourds notamment et ces derniers sont de plus en plus perçus comme une restriction aux besoins de circulation des personnes. Les zones les plus directement touchées sont aussi celles qui connaissent l'activité économique la plus soutenue (par exemple les grands centres économiques du Bénélux) et aussi souvent celles où la densité des infrastructures routières est la plus forte, rendant ainsi illusoire les réponses en termes de capacités supplémentaires.

Le Sud de l'Europe n'en est pas encore arrivé à de tels points de saturation. Mais force est de constater que les poids lourds sont très présents sur les routes et autoroutes du Sud-Ouest et que la croissance de ces flux a été particulièrement rapide au cours des 15 dernières années (multiplication par 3 au Perthus et par 4,5 à Biriadou).

Des extrapolations, intégrant même la probable continuation et amplification du ralentissement de cette croissance, montrent la nécessité d'agir pour reporter une partie de ces flux et surtout de leur croissance sur des modes alternatifs. A cet égard, le mode maritime est interpellé davantage encore qu'ailleurs du fait des difficultés spécifiques¹ que rencontre le mode ferroviaire sur la relation Nord-Sud entre l'Espagne et le reste de l'Europe.

1.2. Les obstacles au développement du cabotage maritime

Sans référence à des zones géographiques particulières, le cabotage maritime a beaucoup de mal à se développer en Europe lorsqu'il se trouve en concurrence directe avec le transport routier.

Dans ce cas, le recours au transport maritime n'est en effet pas une obligation comme c'est le cas pour la desserte d'îles, le transport transocéanique ou le transport à longue distance.

Lorsqu'il est pertinent, le transport routier est extrêmement compétitif en général et plus encore sur des axes internationaux tels que l'axe Nord-Sud entre le Nord continent et la péninsule ibérique où règne une concurrence agressive..

Au-delà du seul prix de vente, le transport routier séduit aussi les chargeurs, commissionnaires de transport et logisticiens par sa très grande flexibilité et disponibilité, ainsi que par sa rapidité et sa fiabilité.

Les prix du transport routier constituent la référence à partir de laquelle toutes les solutions alternatives seront évaluées, ce qui limite la recette unitaire du transport maritime concurrent.

¹ L'écartement des rails en Espagne ne respecte pas le même standard que dans les autres pays européens

Les expériences passées de lignes de cabotage ont trop souvent échoué, pour de très nombreuses raisons, tenant principalement :

- à une attractivité limitée de l'offre, compte tenu d'une fréquence insuffisante pour convaincre (généralement un ou deux départs par semaine)
- à une connaissance insuffisante du marché et notamment à la méconnaissance des forces du transport routier
- à l'insuffisance des fonds propres et des subventions pour "tenir" le temps de convaincre
- à des navires inadaptés, souvent trop lents, en raison d'un choix limité offert par le marché de l'affrètement
- etc...

1.3. Le rapport et les propositions du Sénateur de Richemont

Le Sénateur de Richemont a fait ce constat. Partant de l'incapacité du secteur privé à supporter des risques lourds et portant sur une longue période, il propose une intervention massive et concentrée des pouvoirs publics pour donner sa chance à une "autoroute de la mer" capable de contribuer significativement au transfert de poids lourds de la route vers la mer.

Les navires sont comparés à une infrastructure dans ce concept, ce qui contribue à la légitimation de l'intervention de la puissance publique. Celle-ci est en effet en charge de l'aménagement de routes ; il apparaît logique qu'elle puisse intervenir dans la mise en place de substituts à ces routes.

Grâce à l'intervention forte des Etats et des collectivités locales qui investiraient dans une flotte de navires nécessaires à l'autoroute de la mer et à la concentration des forces sur une relation maritime (Montoir – Bilbao dans le cas de la présente étude), il serait possible de surmonter l'obstacle le plus important pour l'attractivité d'un service : la fréquence et la qualité de service.

Dans ce concept, les navires seraient ensuite mis à disposition d'exploitants recrutés (sans doute sur appel d'offres européen) et dans des conditions financières liées aux résultats financiers du service et à l'évolution de ceux-ci.

1.4. L'étude à réaliser

C'est dans ce cadre que le consultant a été chargé de la réalisation d'une étude visant à analyser la problématique économique, technique, juridique et institutionnelle d'un service d'autoroute de la mer entre la façade atlantique et le Nord de l'Espagne. L'ensemble des simulations a été fait sur l'exemple d'une ligne entre Montoir et Bilbao.

Cette étude a été conduite par une équipe pluri-disciplinaire comportant des compétences de l'économie des transports (notamment transport routier et intermodal) des ports et des transports maritimes en France et en Espagne. Elle a notamment nécessité près de cinquante entretiens en vis-à-vis auprès d'acteurs institutionnels, du transport routier, de la commission transport et de la logistique, de l'armement maritime, de la construction navale ainsi que de l'industrie et de la distribution en France, en Espagne et plus marginalement au Bénélux.

2. Analyse des flux transpyrénéens

Les trafics entre la Péninsule Ibérique et le reste de l'Europe empruntent deux points de passage principaux pour ce qui concerne les trafics routiers : Le Perthus à l'Est et Biriadou à l'Ouest.

2.1. Sources d'information

Il existe de multiples sources d'information utilisables pour ce qui concerne la connaissance des flux transpyrénéens.

S'agissant des trafics routiers, **le consultant a privilégié l'enquête réalisée aux frontières Sud de la France en 1999**. Cette enquête est une mise à jour d'une démarche menée en 1993 et sera suivie d'une nouvelle mise à jour en cours et qui sera disponible début 2005.

Il s'agit d'une enquête **représentative** sur une année (coefficients de redressement) qui permet notamment de connaître :

- le sens du trafic (Sud-Nord ou Nord-Sud)
- la nature du flux (échange ou transit)
- des informations sur le poids lourd : taille, structure (semi-remorque, train routier, benne...), le kilométrage compteur
- l'immatriculation du PL (département pour la France, pavillon national pour les autres)
- La nature des marchandises transportées (nomenclature NST-E à 24 positions)
- Les origines et destinations du PL ou ses points de chargement et de déchargement : nomenclature NUTS 3 (départements français) ou NUTS 2 (niveau régional en France) selon les pays
- etc...

Cette enquête riche et fiable permet non seulement de pallier les récentes faiblesses des données douanières intra-européennes², mais plus encore est la source unique permettant **d'étudier les flux région – région** en Europe, ce qui est particulièrement précieux dans le type d'étude abordé dans le présent rapport.

Des **sources complémentaires** sont également utilisées par le consultant, notamment celles de la **chaîne de traitement des concessionnaires d'autoroutes à péage**, qui permet par exemple de prendre la mesure de la croissance des trafics lourds sur les 20 dernières années.

Des indications plus complètes sur les sources sont données en annexe au présent rapport.

² depuis 1993 (marché unique), ces données sont moins précises et moins fiables (reconstitution partielle des données sur la base des déclarations de TVA)

2.2. Description des flux : données de cadrage

2.2.1. Flux globaux

T II.1 Flux par point-frontière et par type en 1999

U = milliers de tonnes

Nord-Sud	Le Perthus	Biriatou
Echange	16 834	16 212
Transit	19 742	13 131
Total	36 576	29 343

Les franchissements se répartissent entre Le Perthus (55 %) et Biriatou (45 %) et représentent un total de près de 66 millions de tonnes.

T II.2 Equilibre Echange / Transit par corridor en 1999

	Transit	Echange
A9 Le Perthus	50,2%	49,8%
A63 Biriatou	41,1%	58,9%

T II.3 Poids moyen par corridor et par sens en 1999

U = tonnes par Poids Lourd

	A63 Biarritz	A9 Le Perthus
Nord - Sud	14,6	14,8
Sud - Nord	12,8	16,5

T II.4 Tonnage des marchandises transportées par véhicule à Biriatou en 1999

Classe de tonnage	Tonnage	Nombre de PL
1	Vide	253 571
2	< 10 t	496 812
3	10 t <= P < 15 T	257 173
4	15 t <= P < 20 t	222 309
5	20 t <= P < 23 t	249 774
6	23 t <= P < 25 t	382 601
7	> 25 t	200 842
	Total	2 063 083

Sensiblement 12 % des véhicules étant passés à Biriadou en 1999 sont vides. Près de 10 % des camions ont transporté plus de 25 t, 28 % ont transporté plus de 23 t et 40 % ont transporté plus de 20 T de charge commerciale.

T II.5 Flux passant par le point-frontière de Biriadou en 1999

Nord-Sud	Tonnage	Nombre PL
Echange	8 971 204	598 194
Transit	6 601 972	435 500
Total	15 573 176	1 033 693

Sud-Nord	Tonnage	Nombre PL
Echange	7 198 733	613 688
Transit	6 447 114	415 702
tal	13 645 847	1 029 390

Global 2 sens	Tonnage	Nombre PL
Echange	16 169 937	1 211 882
Transit	13 049 086	851 202
Total	29 219 023	2 063 083

T II.6 Répartition modale des flux en 2001

	Mer	Fer	Route
Echange (P. Iberique - France)	21,9%	4,7%	73,4%
Transit (P. Ibérique - UE hors F)	53,5%	2,3%	44,1%
Transit (P. Ibérique - Europe non UE)	88,8%	3,0%	10,9%

Le mode routier est dominant pour les échanges Péninsule Ibérique / France.

En revanche, le mode maritime apparaît légèrement dominant pour les échanges entre Péninsule Ibérique et Union Européenne³. Il s'agit tout à la fois de transport de produits en vrac (céréales, minéraux, hydrocarbures...) et de marchandises diverses principalement conteneurisées.

Le transit entre la Péninsule Ibérique et l'Europe extra-communautaire⁴ est largement dominé par le transport maritime.

Le chemin de fer, quelle que soit la relation, est très défavorisé par la spécificité des voies ferrées espagnoles.

Selon le rapport Becker, les flux ont crû entre 1989 et 1998 de 77,3 % pour le transport routier, de 4,5 % pour le transport ferroviaire et de 18,2 % pour le transport maritime, avec pour conséquence une prépondérance croissante du transport routier.

³ Pour l'Espagne, 34,5 MT à l'import et 22 MT à l'export ; Pour le Portugal 10,5 MT à l'import et 3,9 MT à l'export

⁴ Pour l'Espagne, 24,5 MT à l'import et 2 MT à l'export ; Pour le Portugal 5,4 MT à l'import et 0,3 MT à l'export

2.2.2. Flux par origines et destinations passant par le point-frontière de Biriadou

Sens Sud – Nord, année 1999, base enquête aux frontières

T II.7 Flux originaires d'Espagne (Sud-Nord)

Destination	Nombre PL	Tonnage
France	533 442	6 159 883
Allemagne	88 173	1 432 049
Royaume-Uni	76 249	1 210 840
Pays-Bas	40 871	694 218
Belgique	37 531	595 505
Italie	33 160	610 041
Autriche	5 051	79 879
Suisse	4 955	65 194
Suède	3 993	60 678
Slovaquie	3 642	21 625
Eire	3 162	45 920
Pologne	2 866	36 971
Danemark	2 765	34 547
Tchecoslovaquie	2 129	32 332
Russie	1 813	30 213
Slovénie	1 716	27 163
Luxembourg	1 409	23 507
Turquie	1 373	19 352
Grèce	1 254	12 196
Hongrie	589	10 254
Roumanie	487	4 640
Estonie	349	6 748
Croatie	330	8 079
Lituanie	329	3 575
Norvège	328	6 366
Finlande	235	3 109
Monaco	70	238
Bulgarie	61	873
Bosnie-Herz	57	1 195
Albanie	39	855
Total	848 427	11 238 044

T II.8 Flux originaires du Portugal (Sud-Nord)

Destination	Nombre PL	Tonnage
France	76 770	1 003 928
Allemagne	36 476	500 922
Royaume-Uni	13 045	170 284
Pays-Bas	11 120	148 497
Italie	10 939	208 800
Belgique	10 527	118 261
Suisse	3 601	52 185
Autriche	1 556	20 485
Slovénie	1 447	14 808
Suède	1 220	19 058
Danemark	972	12 889
Luxembourg	824	8 824
Hongrie	787	7 113
Finlande	761	6 950
Norvège	603	7 345
Pologne	494	4 480
Tchecoslovaquie	275	2 283
Eire	201	3 866
Slovaquie	67	800
Russie	24	143
Total	171 707	2 311 920

T II.9 Flux originaires du Maroc (Sud-Nord)

Destination	Nombre PL	Tonnage
France	3 422	34 655
Pays-Bas	2 237	31 761
Royaume-Uni	1 848	14 025
Belgique	535	6 718
Allemagne	499	4 115
Eire	307	1 123
Italie	285	1 711
Russie	69	1 509
Total	9 202	95 616

Sens Nord – Sud, année 1999, base enquête aux frontières

T II.10 Flux originaires de France (Nord-Sud)

Destination	Nombre PL	Tonnage
Espagne	519 950	7 776 104
Portugal	75 563	1 158 824
Maroc	2 629	36 276
Total	598 142	8 971 204

T II.11 Flux originaires des Pays-Bas (Nord-Sud)

Destination	Nombre PL	Tonnage
Espagne	55 468	880 077
Portugal	17 893	245 527
Maroc	790	13 202
Gibraltar	136	3 118
Total	74 286	1 141 924

T II.12 Flux originaires de Belgique (Nord-Sud)

Destination	Nombre PL	Tonnage
Espagne	50 874	817 180
Portugal	13 497	213 489
Maroc	88	1 803
Total	64 460	1 032 471

T II.13 Flux originaires d'Allemagne (Nord-Sud)

Destination	Nombre PL	Tonnage
Espagne	86 851	1 327 471
Portugal	41 711	620 573
Maroc	1 126	16 780
Total	129 688	1 964 824

T II.14 Flux originaires du Royaume-Uni (Nord-Sud)

Destination	Nombre PL	Tonnage
Espagne	47 044	624 691
Portugal	16 419	231 701
Maroc	1 892	17 334
Gibraltar	853	13 601
Total	66 208	887 327

Les données ci-dessus sont des données de cadrage général qui seront complétées pour les besoins de la présente étude par des analyses de flux Région / Région, seules pertinentes pour la détermination des hinterlands de différents types de services.

2.2.3. Flux par pavillons d'immatriculation

T II.15 Flux par pavillons d'immatriculation

	Echange	Transit	Total
France	501 873	34 727	536 600
Espagne	550 874	302 952	853 826
Portugal	115 596	174 544	290 141
Maroc	574	146	720
Allemagne	9 209	78 416	87 625
Belgique	6 936	39 047	45 983
Pays-Bas	9 427	62 661	72 088
Royaume-Uni	2 485	57 421	59 906
Italie	2 423	21 312	23 735
Sous-total	1 199 397	771 227	1 970 624
Autres	12 484	79 975	92 460
Total	1 211 882	851 202	2 063 083

Le pavillon espagnol, en forte progression comme le montre la comparaison entre l'enquête aux frontières de 1993 et celle de 1999, est très présent tout à la fois sur les échanges –France-Espagne (45 % du marché contre 41 % pour le pavillon français) et sur le transit (plus de 35 % du marché acquis au pavillon espagnol, le pavillon français n'y ayant qu'une présence symbolique de 4 %).

2.2.4. Flux par nature de marchandises (Biriadou 1999)

T II.16 Flux par nature de marchandises

Code	Nature marchandise	Nombre PL	%	Poids moyen	Tonnage Total
	Vide	254 833	12,4%	0,05	12 380
1	Céréales	24 096	1,2%	23,71	569 165
2	Pommes de terre, autres légumes frais ou congelés, fruits frais	115 622	5,6%	18,92	2 224 814
3	Animaux vivants, betteraves à sucre	12 796	0,6%	14,39	168 980
4	Bois et liège	78 850	3,8%	19,77	1 559 496
5	Produits textiles bruts	43 148	2,1%	14,38	635 280
6	Denrées alimentaires et fourrages	207 937	10,1%	17,75	3 583 544
7	Oléagineux	2 790	0,1%	21,04	59 335
8	Combustibles minéraux solides	666	0,0%	21,67	13 453
10	Produits pétroliers	49 510	2,4%	19,72	940 950
11	Minerais de fer, ferrailles, scories de hauts-fourneaux	48 214	2,3%	23,76	1 157 886
12	Minerais et déchets non-ferreux	9 082	0,4%	21,63	198 336
13	Produits métallurgiques	143 543	7,0%	20,88	2 969 891
14	Ciments, chaux, matériaux de construction manufacturés	46 354	2,2%	21,23	967 269
15	Minerais bruts ou manufacturés	24 674	1,2%	22,86	561 991
16	Engrais naturels ou manufacturés	12 779	0,6%	23,48	303 701
17	Produits carbochimiques, goudrons	6 185	0,3%	23,17	145 700
18	Produits chimiques, exceptés produits carbochimiques et goudrons	101 463	4,9%	18,55	1 848 608
19	Cellulose et déchets	11 776	0,6%	20,03	231 746
20	Véhicules et matériel de transport, machines, moteurs, même démontés et pièces	453 126	22,0%	11,73	5 305 719
21	Articles métalliques	37 994	1,8%	13	486 677
22	Verre, verrerie, produits céramiques	44 659	2,2%	16,82	764 510
23	Cuir, textiles, habillements, articles manufacturés divers	294 258	14,3%	13,8	4 040 042
24	Articles divers	38 731	1,9%	11,58	469 549
	TOTAL	2 063 083	100,0%	14,62	29 219 023

Les principaux flux (dépassant 10 %) sont les suivants : outre les camions vides (12,4 % des véhicules), les produits alimentaires et fourrages (10,1 % des véhicules), les véhicules et matériels de transport... (22 % des véhicules) ainsi que les cuirs, textiles, habillements, articles manufacturés divers (14,3 % des véhicules).

Il apparaît clairement une coupure entre les produits bruts et demi-produits, transportés au maximum de la charge utile du véhicule (à l'exception notable des textiles bruts) et les produits manufacturés qui sont plus consommateurs de volume (à l'exception de la catégorie verre, céramiques...) et ne parviennent souvent qu'à la moitié de la charge utile du véhicule tout en saturant son volume.

2.3. La croissance passée des flux

Les flux ont connu une croissance très forte au cours des 15 dernières années.

T II.17 Croissance des flux

Année	A9 Le Perthus	A63 Biriadou
1988	13,0%	25,1%
1989	10,4%	19,8%
1990	6,9%	9,9%
1991	8,2%	10,7%
1992	4,5%	2,3%
1993	1,4%	14,8%
1994	13,4%	14,7%
1995	4,9%	7,0%
1996	7,3%	2,7%
1997	13,3%	13,0%
1998	10,2%	14,0%
1999	8,2%	7,2%
2000	5,1%	10,0%
2001	4,6%	5,5%
2002	4,8%	4,5%

Source : chaîne de traitement des péages ASF

Sur cette période 1988-2002, les flux ont donc été multipliés par un facteur 3 pour ce qui concerne le passage par Le Perthus et par plus de 4,5 pour le passage par Biriadou. Les explications de cette croissance plus forte côté Atlantique sont sans doute multiples : décalage de la croissance de la façade atlantique de l'Espagne et du Portugal par rapport à la Catalogne, plus forte croissance des flux entre Espagne et Nord Continent.

La croissance des flux au cours de la période 1999 – 2003 est donc globalement de l'ordre de **7 % par an en moyenne**. Cette valeur sera utilisée pour projeter les flux identifiés en 1999 en valeur 2003, soit une croissance globale sur 4 ans de l'ordre de 30 %.

2.4. Les perspectives de croissance future

L'évolution des flux indique globalement un ralentissement progressif des taux de croissance annuels. Ce ralentissement n'a pas été homogène tout au long de la période, mais au contraire perturbé par des rebonds conjoncturels à référer à des niveaux d'activité momentanément forts des partenaires des échanges

Il est permis de penser que la forte progression des échanges au cours des quinze dernières années d'une part et le ralentissement plus récent de la croissance de ces flux d'autre part s'expliquent largement par l'établissement progressif de liens économiques forts entre la Péninsule Ibérique et le reste de l'Europe et la maturité de cette intégration économique progressivement atteinte au cours des dernières années de la période.

La croissance future des flux ne sera ainsi plus liée aux effets de l'intégration des économies (désormais arrivée à maturité), mais sera seulement dictée par l'expansion de ces économies et donc se fera à un rythme sensiblement plus réduit.

La croissance à deux chiffres se déplacera sans doute assez rapidement sur le champ de l'intégration des économies des 10 nouveaux pays membres aux économies des quinze, cette croissance forte étant assise sur la nouvelle vague d'industrialisation des pays de l'Est, des usines de montage et des transplants qui s'y installent pour tirer parti de coûts de main d'œuvre avantageux.

Sur le long terme, l'intégration des nouveaux pays membres est susceptible d'aboutir à une redistribution des cartes industrielles, ce qui implique beaucoup de prudence dans les projections à long terme comme le suggère le "rapport Becker"⁵.

Celui-ci, s'appuyant sur des travaux du SES⁶ table sur des scénarios de taux de croissance annuels moyens du PIB pondérés selon les pays de 1,8 et 2,4 % respectivement. Les échanges se développant plus rapidement que la production, le rapport Becker fournit les estimations ci-après de la croissance à long terme

T II.18 Estimation de la croissance à long terme des échanges transpyrénéens tous modes

U = millions de tonnes

	1998	2000	2010	2020
Hyp Haute	120	130	195	282
Hyp Basse	120	130	163	200
Hyp Référence	120	130	190	240

Source : Rapport Becker, op cit, p 16

Le scénario haut, fondé sur un TCAM⁷ de 2,4 % des PIB, aboutit à une croissance annuelle moyenne des flux de 4%. Le scénario bas (TCAM de 1,8 % des PIB) aboutit à une croissance

⁵ Conseil National des Ponts et Chaussées, Dominique BECKER, "Les transports à travers les Pyrénées, enjeux et perspectives, mai 2001"

⁶ Service Economique et Statistique, Direction des Affaires Economiques Internationales du Ministère de l'Equipement, des Transports, du Logement, du Tourisme et de la Mer

⁷ Taux de croissance annuel moyen

annuelle moyenne de 2,2 %. Enfin le scénario de référence construit postule une croissance annuelle moyenne des flux de 3,1 %.

Le consultant fait donc l'hypothèse prudente d'un trend de progression décroissant, passant au cours des 10 années à venir à 5%, puis à 4 % et enfin à 3% par an de croissance des flux, en conformité avec le scénario de référence du rapport Becker.

3. Stratégies des chargeurs

Les réflexions qui suivent sont issues principalement des entretiens menés par le consultant auprès des acteurs du transport, chargeurs, transporteurs et armateurs et dans une moindre mesure d'une analyse documentaire. Elles sont spécifiques à l'axe Espagne - France et Espagne - Nord continent, aux transports à longue distance sur cet axe.

3.1. Les attentes des chargeurs en matière de transports

La demande fondamentale des chargeurs porte sur des transports aussi compétitifs que possible sous contrainte de qualité.

En règle générale, le prix est le critère le plus important dans le choix du transport. Les exceptions portent sur certains types de transports particuliers pour lesquels les chargeurs accorderont plus d'attention à la qualité qu'au prix :

- transport de marchandises dangereuses (cf §331 ci-dessous)
- transport de produits particulièrement coûteux et transports exceptionnels (pièces d'Airbus...)

En matière de qualité, les chargeurs recherchent la fiabilité du transport, le respect des horaires d'enlèvement et de livraison, la traçabilité du transport.

Le délai d'acheminement recherché est variable selon la nature des produits et la filière logistique concernée. Tous les produits ne nécessitent pas des délais d'acheminement extrêmement rapides.

Les chargeurs apprécient aussi la simplicité du transport routier et analysent les solutions alternatives en fonction de ce critère. A cet égard la simplicité et la transparence des solutions mises en place en transmanche constituent à leurs yeux le modèle à suivre pour les autoroutes de la mer.

A cet égard, ils demandent que l'autoroute de la mer⁸ :

- n'impose aucune contrainte documentaire d'origine douanière..
- n'oblige pas à assurer les risques pesant sur le transport de facultés à bord d'un navire de mer
- ne fasse pas basculer le cadre juridique de ce transport du système légal terrestre (CMR) dans l'environnement juridique maritime actuel (convention La Haye – Visby de 1924) caractérisé par son archaïsme et le déséquilibre entre la situation du transporteur et celle de la marchandise
- n'aboutisse pas à ce que ce type de transport puisse tomber dans le champ d'application de règles de sécurité édictées pour les transports maritime hauturiers, telles les règles découlant de conventions internationales existantes (ISM) ou à venir (HNS),
- ne tombent pas dans le champ des mesures de sûreté en cours de mise en œuvre suite à la publication du code ISPS.

⁸ Conditions énoncées par l'AUTF

3.2. Résistances au changement

Pourquoi changer ce qui donne satisfaction ?

Pour les chargeurs, globalement le transport routier présente un maximum de garanties. Sauf dans le cas de systèmes logistiques spécifiques permettant de tirer parti d'une plus forte massification ou de dégager des avantages indirects, le transport routier offre actuellement des solutions performantes en termes de coûts.

Cette compétitivité-prix du transport routier s'accompagne d'autres avantages importants au premier rang desquels **la flexibilité et la disponibilité**. Face à des services massifiés imposant des départs spécifiés, le transport routier s'adapte aux besoins particuliers du moment.

Le transport routier est reconnu comme globalement fiable. Certes, des aléas peuvent survenir (accidents, pannes, congestions...). Mais statistiquement de tels aléas sont rares. Les cas de congestion du réseau français sont encore très limités à des zones spécifiques (périphérie parisienne, autoroutes aux abords de Paris...) ou à des moments particuliers du temps (grands départs ...). Il n'en sera probablement pas toujours ainsi, mais les acteurs concentrent leur réflexion sur les problèmes auxquels ils ont à faire face aujourd'hui.

Le transport routier est celui qui demande le moins de formalités, qui bénéficie d'un cadre légal qui satisfait le chargeur (questions de responsabilité par exemple).

Face à la solution éprouvée que représente le transport routier, "l'homme-transport" de la PME voire le directeur logistique de la grande entreprise doit disposer d'arguments très forts pour convaincre la hiérarchie de l'intérêt d'un changement, de la mise en œuvre d'une solution alternative de transport.

Cette résistance au changement est certainement l'une des clés des difficultés de montée en charge des lignes maritimes de cabotage qui ont été lancées dans le passé.

Au sein d'un groupe industriel, pour que la direction logistique prenne la décision de basculer une partie significative de ses flux du transport routier vers une solution alternative, il faut des arguments probants portant sur la qualité et la pérennité du service, mais aussi un gain financier significatif (sauf dans le cas particulier des marchandises dangereuses, traité ci-dessous en §331).

3.3. Externalisation de la logistique

La tendance à l'externalisation qui se poursuit dans le domaine de la logistique (traitement des flux physiques et d'information) est achevée dans le domaine des transports (traction).

Ce mouvement d'externalisation ne conduit pas à une stratégie homogène des chargeurs industriels et de la distribution. On peut identifier deux formes distinctes de comportements, de pratiques chez ces chargeurs.

On peut à cet égard identifier deux groupes de chargeurs qui se distinguent par leur attitude à l'égard du transport :

- Les chargeurs qui souhaitent conserver la maîtrise de leur logistique tout en externalisant l'exécution de ces prestations
- les chargeurs qui souhaitent se reposer complètement sur l'expertise d'un grand prestataire logistique pour le traitement de leurs flux d'approvisionnement et de mise en marché des produits finis

3.3.1. Maîtrise décisionnelle et externalisation de l'exécution

Premier groupe : les chargeurs qui, tout en externalisant leurs moyens logistiques, en conservent la maîtrise (stockage, pilotage des flux).

Ces chargeurs ont tendance à **rechercher des prix de transport les plus bas possibles**, ou un système de transport (manutention, frais administratifs) le plus intéressant grâce à la massification (recours aux modes ferroviaires ou maritimes).

Aujourd'hui, le passage de plus en plus systématique par des **appels d'offres de niveau européen** pilotés par des plates-formes Internet ("places de marché" créées par de grands groupes industriels ou de distributeurs qui regroupent leurs forces⁹ en vue de négocier leurs approvisionnements) tire les tarifs du transport routier vers le bas.

Au travers de ces nouvelles pratiques d'achats des prestations de transport, il s'avère **que le passage par des grands groupes de transport n'est plus impératif**, le critère n°1 étant, en dehors du prix, le respect des horaires et la traçabilité maintenant permis par des outils technologiques accessibles à tous (télécommunication embarquée, GPS), y compris aux TPE du transport routier (mono véhicule)¹⁰.

Une double mutation technologique, celle des places de marché et de l'e-commerce "B to B"¹¹ et celle des outils de communication et de positionnement embarqués a donc tendance à infléchir une stratégie récente des industriels. celle-ci consistait à réduire le nombre de prestataires en vue de limiter les coûts de transaction en concentrant la demande sur un faible nombre de prestataires en général de taille importante ou moyenne largement implantés sur le territoire européen, et donc seuls capables de fournir le service attendu en termes quantitatifs et qualitatifs.

Avec les **places de marché**, les coûts de transaction sont réduits et il est possible à faible coût de consulter un grand nombre de prestataires de tous types..

Avec les **équipements de communication et de positionnement embarqués**, un très grand nombre d'entreprises de transport est désormais capable d'offrir les prestations attendues, sans besoin d'infrastructures coûteuses.

⁹ Ces places de marché regroupent souvent un grand nombre de grands groupes industriels, parfois par ailleurs concurrents directs sur le marché. Ainsi par exemple CPG Market, créée par Nestlé, Danone et Henkel compte aujourd'hui une trentaine de membres parmi lesquels L'Oréal, Pernod-Ricard, Coca-Cola.... WWRE, qui regroupe notamment Auchan, Tesco, Kmart, Casino compte 100 000 fournisseurs contre 20 000 seulement pour GNX (Carrefour, Sears, PPR, Metro...)

¹⁰ L'infrastructure correspondante pouvant dans un tel cas être fournie au tractionnaire par l'entreprise qui l'affrète

¹¹ Business to business : d'entreprise à entreprise par opposition à B to C, d'entreprise à consommateur

La technologie a donc ouvert le marché au tractionnariat "basique" plus réputé pour sa tendance à offrir des prestations à bas prix que pour son organisation.

3.3.2. Externalisation complète

Deuxième groupe : les chargeurs qui optent pour une externalisation complète de la mise en marché de leurs produits. Leur demande s'oriente alors vers un savoir-faire et une maîtrise d'outils de gestion sophistiqués et la capacité financière pour leur prestataires logistiques à prendre en charge des investissements considérables liés aux besoins en équipements (bases logistiques). Cette demande s'adresse principalement aux très grands groupes de la prestation logistique, tous d'envergure au moins européenne si ce n'est mondiale (réseaux d'agences).

Dans ce cas de figure, le passage par les centrales d'achats décrites précédemment n'est plus de mise car **le segment transport (la traction) n'est plus stratégique ni porteur de plus value. Les logisticiens sont prêts à travailler à "marge zéro"¹² sur la partie de leur prestation qui équivaut au transport** (40% des coûts logistiques) dès lors que les autres prestations (préparations de commandes, conditionnement, montage terminal,...) sont valorisées à leur juste prix, voire au-delà.

Le personnel de conduite directement rattaché à ces grands groupes de transport est orienté vers **des tractions s'effectuant sur de courtes distances** (régionalisation du transport routier, réponse aux 35 heures,...) et des prestations de groupage / dégroupage (demi-lots) plus facilement valorisables, donc rémunératrices ; **l'abandon à des pavillons étrangers des parts de marchés associées à de la traction sur longue distance et au transport de lots complets est indéniable.**

La tendance est donc à la sous-traitance du maillon transport à des sociétés filiales ou non (mais dans ce cas, elles sont complètement "asservies" à leur donneur d'ordre, ce qui équivaut à une forme de filialisation). La recherche du moindre coût amène à **réduire les postes variables**, à savoir en premier lieu **les frais de personnels (30% des coûts du transport routier)**. D'où **le recours de plus en plus affirmé à une main d'œuvre étrangère** (pays de l'Europe de l'Est, du Maghreb). Les pavillons espagnol et portugais ont longtemps profité sur le marché du transport routier européen d'une rente de situation due à des charges moindres que celles de leurs confrères originaires de France et des pays du Nord de l'Europe. Aujourd'hui, ils sont à leur tour menacés et fragilisés par cette nouvelle concurrence¹³.

¹² Cet état de fait a été dénoncé par l'un de nos interlocuteurs comme étant l'une des principales causes de la baisse des prix routiers et la baisse des marges du secteur, le second étant selon lui le développement des affrêteurs, profession qui négocie des montants très considérables de contrats depuis un simple bureau équipé d'un téléphone, sans risque et sans stratégie industrielle...

¹³ un responsable d'un grand groupe de transport interrogé a estimé que les transporteurs espagnols sont condamnés à courte échéance

3.4. Tendances récentes et perspectives

Il n'en est pas moins vrai que nombre de chargeurs sont à la recherche de solutions logistiques performantes en rupture avec le schéma du transport "tout routier".

3.4.1. Réduire les risques

S'il est un domaine dans lequel l'innovation est de rigueur pour les chargeurs, c'est bien celui du transport de marchandises dangereuses. Le risque d'accident, de dommages à l'environnement est devenu inacceptable, trop coûteux en termes financiers et en termes d'image de l'entreprise.

Dans ce cas, la problématique est donc inversée : il ne faut plus démontrer qu'il existe une solution de transport alternatif efficace et rentable pour envisager l'abandon du transport routier. Il faut au contraire démontrer qu'il n'existe pas de solution alternative de transport combiné pour maintenir une logistique routière. En tout état de cause, **le prix n'est plus ici le premier critère de choix**, contrairement au cas de transports plus banals.

3.4.2. Tirer parti du potentiel du transport fluvial de conteneurs

Tant sur le Rhône (Rhône-Saône conteneurs) que sur la Seine (Logiseine), on constate le décollage récent des pré et post-acheminements de conteneurs par voie fluviale. Dans les deux cas, ce décollage résulte de l'engagement de grandes entreprises : un grand armement appuyé sur de grands clients pour le Rhône, des entreprises telles que Carrefour sur la Seine.

Au-delà du bénéfice d'image, ce que recherchent les acteurs est un bénéfice en termes de réduction des coûts logistiques au-delà des seuls coûts de transport.

Ainsi dans le cas de Logiseine, l'utilisation du service fluvial donne-t-il accès à un stockage sous douane sur le port de Gennevilliers (paiement des droits et de la TVA lorsque le conteneur quitte Gennevilliers et non pas Le Havre grâce à l'accord négocié avec les Douanes). le stockage lui-même est peu coûteux à Gennevilliers (longue période de franchise) alors qu'il est devenu très onéreux sur les terminaux du Havre, saturés. De plus, le transport d'approche en région parisienne peut être optimisé depuis Gennevilliers et Bonneuil, et forfaitisé par Paris Terminal.

Au total, un gain financier certain pour les clients par rapport à une approche conventionnelle.

3.4.3. Organiser différemment les transports intra-européens à longue distance

Nombre de chargeurs recherchent des solutions alternatives au tout routier sur des relations longues, notamment entre le Nord de l'Europe au Sud.

Le transport non-accompagné de remorques est une première approche, qui demeure cependant dans le champ de décision d'un transporteur routier prestataire.

Le transport conteneurisé est une approche différente, bien maîtrisée en transport intercontinental. Le conteneur ISO présente cependant le grand inconvénient d'être peu compatible avec les dimensions des palettes européennes. Or il est peu acceptable pour un chargeur d'avoir à gérer deux modes de chargement, l'un pour des conteneurs ISO et l'autre pour des remorques routières.

La solution réside dans l'adoption de conteneurs "palletwide"¹⁴ de 13,60 m ou 45' de longueur, aussi proches que possible des caractéristiques d'une remorque routière et **pouvant donc être chargé à l'identique**¹⁵.

Cette solution, qui fait l'objet de multiples initiatives (notamment d'armateurs en Europe) possède un fort potentiel de développement pour le transport de produits de valeur faible ou moyenne, compte tenu du potentiel d'économie qui s'y attache.

3.5. Acceptabilité de l'autoroute de la mer pour les chargeurs et/ou les logisticiens

Les chargeurs conservant une certaine maîtrise décisionnelle ou les acteurs en charge de tout ou partie de la logistique de grands chargeurs seront donc attentifs à l'offre de l'autoroute de la mer.

S'agissant d'un transport non-accompagné qu'ils privilégient, ils ne demanderont pas de fréquences très élevées. Les responsables rencontrés s'accordent généralement à dire qu'une fréquence quotidienne offre un bon niveau de qualité. Elle suffit amplement aux besoins des flux à caractère régulier, n'ayant pas un caractère d'urgence particulier et qui se prêtent à la planification.

Ils poseront toutes les questions abordées dans le §3.1. pour ce qui concerne l'offre portuaire, la sécurité et la qualité de la manutention, la simplicité des formalités et le régime de responsabilité.

Mais surtout, s'agissant d'un transport plus complexe et moins performant que le transport routier direct, ils demanderont un avantage de prix significatif par rapport à ce dernier. Sur ce point, **les chargeurs ont évoqué des prix de transport de bout en bout qui soient inférieurs aux prix routiers de 10 à 30 % (dans la majorité des cas, 20 %)**¹⁶.

C'est là la condition sine qua non pour les motiver à faire un effort de changement d'une partie de leur logistique, éventuellement s'accompagnant de la mise en place de stocks plus importants et de moyens de gérer la complexité de la chaîne.

¹⁴ Conteneur ayant une largeur intérieure légèrement supérieure à celle des conteneurs ISO et permettant de loger côte à côte deux palettes de 120 cm (ou 3 palettes de 80 cm)

¹⁵ Les chargeurs sont très attachés à l'uniformité du traitement de leurs expéditions. Ils tiennent à pouvoir charger et arrimer de la même manière des marchandises, quelle que soit la logistique de transport, route de bout en bout, autoroute maritime ou caisse mobile / conteneur UECI.

¹⁶ Cette exigence a été intégrée dans les calculs du consultant a minima, sous la forme d'un différentiel de 20 % sur la seule "distance routière économisée" par le trajet maritime.

4. Le secteur du transport et de la logistique

4.1. Segmentation et caractérisation du secteur des transports routiers en France

Selon l'enquête annuelle d'entreprises, en 2000, 42.480 entreprises avaient une activité dans le transport routier (y compris la messagerie, l'affrètement, le déménagement et la location) ; 98% de ces entreprises employant moins de 50 salariés.

	Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires hors sous-traitance (M. €)	Effectifs (1000 p.)	Parc (1000 véhicules moteurs)	Investissements (M. €)
Total	42.480	38.323	409.229	241	1.589
0 à 5 salariés	78%	12%	16%	14%	12%
6 à 49 salariés	20%	34%	36%	39%	34%
50 à 99 salariés	1%	10%	10%	11%	10%
100 salariés et plus	1%	44%	37%	37%	44%
Total %	100%	100%	100%	100%	100%

(Source : enquête annuelle d'entreprises, 2000)

La segmentation de ce secteur renvoie à la séparation de plus en plus nette entre des activités logistiques à forte valeur ajoutée et des activités de transport / traction soumises à une forte pression concurrentielle et dégagant de ce fait de faibles marges.

Sur un marché ayant connu depuis le milieu des années 90 un fort mouvement de concentration, les grands groupes de transport français tels que Geodis, STEF-TFE, Norbert Dentressangle, Gefco ou Giraud pour ne citer qu'eux, se sont restructurés en séparant bien un pôle logistique d'un pôle transport.

Ainsi, au sein de ces groupes, **l'activité transport est désormais "au service" de la logistique et le découplage opéré autorise le recours à des ressources internes ou externes à l'entreprise** : création de filiales (souvent à l'étranger) fonctionnant en réseau, affrètement et sous-traitance, selon les axes ou les lignes sur lesquels ces groupes souhaitent se positionner.

Chaque ligne ou axe de transport constituant un marché en soi, l'arbitrage se fera en fonction des moyens à mobiliser et cela au moindre coût : taux de remplissage attendu, flux retour disponible, spécialisation ou pas sur l'axe, prix de la traction en vigueur.

L'axe qui nous intéresse, Europe du Nord → Ouest péninsule ibérique – fait partie des axes de transport transeuropéens qui induisent une spécialisation de quelques opérateurs, **ces axes étant marginalisés par les grands opérateurs logistiques**. Effectivement, ces derniers¹⁷ ne s'inscrivent pas "naturellement" sur un axe atlantique très excentré par rapport aux grands courants d'échanges européens qui mobilisent toutes leurs ressources et leur offre commerciale, comme l'axe national Nord-Sud "Lille, Paris, Lyon, Avignon, Marseille".

Le mouvement constaté depuis ces dernières années de **dérive à l'Est du centre de gravité de l'économie européenne** ne fera qu'accentuer cette marginalisation du couloir d'échange de l'Arc Atlantique. A ce titre, on peut s'interroger sur l'intérêt, l'opportunité de mettre en

¹⁷ Exel plc, Tibbett & Britten, TDG, Groupe Norbert Dentressangle, Giraud pour ne citer que les plus importants.

place une ligne d'autoroute maritime en Méditerranée assurant un pont entre l'Est de l'Espagne (capter les trafics d'une zone située à l'Est de la ligne "Séville Madrid Zaragoza Barcelone") et l'Est de l'Europe.

Cette tendance est du reste renforcée par le mouvement de restructuration opéré par les organisations logistiques confrontées à l'augmentation des fréquences de livraisons, à la parcellisation des envois et l'éloignement croissant des fournisseurs. De fait, **ces organisations requièrent une utilisation de plus en plus importante et intensive de véhicules routiers**. Or, nous le verrons dans la partie suivante¹⁸, les coûts associés à l'activité de transport s'avèrent toujours plus *élevés*, en tout cas pour le pavillon français (coûts de main d'œuvre notamment).

Ce contexte conduit les grands prestataires logistiques à **recourir de plus en plus systématiquement à la sous-traitance** et mobiliser de la sorte des ressources de traction externes à l'entreprise achetées au meilleur prix sur le marché européen des transports. Ces pratiques ont pu être constatées au cours de nos entretiens auprès de transporteurs. Citons le cas d'un transporteur français qui, ayant développé une ligne entre Paris et Madrid, s'organise en relais conducteurs et sous-traite une partie de la traction à des transporteurs espagnols qui prennent en charge le tronçon "Angoulême – Madrid" à des conditions économiques pour le moins avantageuses (maximum de 0,70 €/km pour des trafics réguliers). On peut mentionner aussi le cas d'un grand groupe qui s'est désengagé des transports à longue distance sur l'axe France-Espagne du fait de l'impossible compétitivité (charges de structure, coûts de ses chauffeurs salariés...) face à des artisans espagnols qui ne supportent pas de frais de structure et qui ignorent même parfois la notion d'amortissement. **De telles pratiques montrent à quel point il sera difficile de rendre économiquement attractif un service d'autoroute maritime de type non accompagné sur l'Espagne.**

Les PME du transport routier de marchandises, le plus dépendantes des besoins en traction de ces grands donneurs d'ordre, exercent leur activité avant tout sur de courtes distances : 75 % des volumes transportés le sont sur des parcours inférieurs à 150 Km. Des réseaux d'entreprises se sont également constitués (Flo, Astre,...) de manière à offrir un service le plus complet possible à l'échelle du territoire national, voire communautaire.

4.2. Evolutions récentes ou attendues

4.2.1. L'élargissement de l'Union Européenne

L'élargissement européen au 1^{er} mai 2004 à dix nouveaux Etats membres va impacter directement sur le marché des transports routiers de marchandises internationaux. L'entrée de pays comprenant notamment la Pologne, la Hongrie, l'Estonie, la Lituanie, la Lettonie, la Slovaquie, la Slovénie, la République tchèque va aiguïser la concurrence entre pavillons de transports routiers européens. Les transporteurs français ne joueront pas à jeu égal, du moins dans un premier temps, sur le plan de la compétitivité liée au facteur social car, selon une étude CNR initiée en 2003 et réalisée par le Cabinet Prognos, la profession française affiche le plus fort coût unitaire de temps de conduite (cf. chapitre 5.2- *L'évolution récente des coûts et des prix du transport routier en France*).

¹⁸ 5.2- L'évolution récente des coûts et des prix du transport routier en France.

Déjà érodé à l'international – la part de marché des entreprises françaises ayant chuté de près de 8 points (de 53,6% à 45,9%) entre 1996 et 2001 – le pavillon français va devoir faire face à l'exacerbation de la concurrence induite par des autorisations de cabotage élargies progressivement¹⁹ aux 25 Etats membres.

4.2.2. L'adaptation des entreprises de transport

Les grandes entreprises de transport routier et de logistique françaises et européennes voient dans cette ouverture à l'Est une opportunité bien plus qu'un danger. Elles commencent précisément à s'implanter dans les pays "nouveaux entrants" pour offrir leurs services aux nouvelles industries "délocalisées" ou non qui se créent dans ces pays. C'est par exemple le cas de Norbert Dentressangle en Pologne. Dans l'immédiat, il s'agit pour ces entreprises d'accompagner leurs clients, d'effectuer pour leur compte des transports longue distance entre les nouveaux pays membres et les anciens, mais aussi de capitaliser sur leur savoir-faire et conquérir des parts de marché dans le transport national de ces pays et vers des pays tiers (Russie).

Dans un premier temps, le cabotage restera marginal, ne concernant le plus souvent qu'un repositionnement dans un aller-retour Est-Ouest : par exemple transport entre la Pologne et la France, repositionnement en charge vers Rotterdam et transport vers la Hongrie...

Cependant, ces grandes entreprises européennes rachèteront des entreprises de l'Est pour s'implanter. Elles adopteront dans ce processus des pavillons très économiques (les chauffeurs y coûtent environ trois fois moins cher qu'en Europe occidentale, le poste "conduite" représentant environ 30 % du coût de transport total). L'exemple d'une entreprise telle que Willi Betz²⁰ risque d'être alors très suivi, ouvrant la voie à de nouvelles baisses du prix du transport routier. Cette évolution risque à terme de toucher très durement les artisans européens et de marquer la fin du métier de "grand routier".

4.2.3. Renforcement de l'industrialisation du transport

Dans ce nouvel environnement concurrentiel, renforcé au plan national par une pression réglementaire et sociale soutenue, les grandes entreprises de transport routier françaises renforcent plus que jamais des modes d'organisation privilégiant des tractions sur de courtes distances (de 150 à 300 Km). Les plans de transport établis par les grands prestataires de services à l'échelle du territoire national et européen donnent désormais la préférence à des organisations en "relais conducteurs" au détriment des conducteurs longue distance²¹ ; **l'aspect stratégique et rémunérateur pour eux n'est pas (ou plus) le transport mais bien le pilotage des flux et tous les services logistiques connexes** tels que le stockage, la préparation de commandes, le co-packing, le kiting...

¹⁹ Les nouveaux entrants se voient cependant imposer des phases transitoires de deux à cinq ans au cours desquelles le cabotage dans les autres pays de l'UE ne sera pas autorisé. Seules Chypre, Malte et plus singulièrement la Slovénie seront exemptées de toute phase transitoire.

²⁰ Willi Betz est une grande entreprise de transport routier allemande (8000 moteurs) qui a absorbé une entreprise de transport Bulgare et combine technologie de pointe (suivi centralisé), strict respect des réglementations sur les temps de conduite et chauffeurs bon marché d'un bout à l'autre de l'Europe

²¹ Les transporteurs français interviewés ont précisé que les organisations en relais représentaient désormais plus des 2/3 de leur activité et que, in fine, ils souhaitaient ne plus avoir à gérer (et rémunérer...) de conducteurs « grands routiers ».

Le principe : les chaînes de transport de type "relais" sont formées de plusieurs maillons – matérialisés par un couple "conducteur-camion" - chaque maillon représentant 4h30 de conduite (soit de l'ordre de 350 Km parcourus) et bornés par 45 minutes de temps de coupure obligatoire. A la fin de chacun des temps de parcours, les semi-remorques sont dételées et échangées entre un conducteur "montant" et un conducteur "descendant", chacun d'eux rebroussant alors chemin de telle sorte qu'à l'échelle d'une journée de travail, le temps de conduite d'un conducteur n'excède pas les 9 heures réglementaires et n'induit pas de frais de découché dans la mesure où il rejoint sa base d'origine.

Les avantages : ces organisations en relais ont le double avantage de mettre le transporteur en conformité avec la réglementation (sociale, routière) en vigueur sur le territoire français et **d'améliorer la productivité des moyens de production**. Sur ce deuxième point, notons par exemple qu'un tracteur affecté à une organisation de type relais va effectuer entre 1.000 et 1.200 Km par jour tandis qu'un tracteur confié à un "Grand Routier" n'excédera pas les 600 Km journaliers. Les frais de découchés attribués à un conducteur "Grand Routier" (de l'ordre de 600 € par mois) seront économisés. Au plan fonctionnel, les relais conducteurs vont également permettre des temps d'acheminement plus courts (favorables aux "Supply Chains" les plus exigeantes) ainsi que des départs quotidiens ce qui est très onéreux (démultiplication des moyens), voire impossible, dans le cadre d'une organisation "Grand Routier".

Les limites : ce type de transport ne peut cependant s'appliquer qu'à des échanges réguliers et "planifiables". Tout ce qui relève de transports "spot", ou qui passe par des places de marché virtuelles n'est pas concerné.

4.3. Le secteur du transport routier espagnol

Comparé au secteur du transport routier français, son homologue espagnol est **très fortement atomisé**. Sur 68 132 entreprises recensées en 1998, seules 54 entreprises avaient plus de 60 camions²². La multitude des petites entreprises s'explique en partie par le fait que, pour des raisons réglementaires, il est parfois plus intéressant de créer une entreprise de transport quand on est dans certains secteurs (agriculture, bâtiment, ...) que de faire du « compte propre ».

Si les conducteurs sont dans leur immense majorité des travailleurs indépendants, peu d'entre eux recherchent eux-mêmes leur fret. Dans de très nombreux cas, ces transporteurs ont des relations stables avec un chargeur (situation assimilable à du transport pour compte propre), à une entreprise de transport plus importante (tractionnariat) ou encore se sont organisés via des coopératives offrant des services de commercialisation et de gestion.

Du fait même de cette structure du secteur, une large majorité des entreprises de transport routier espagnoles n'a pas la capacité de gérer une chaîne de transport complexe impliquant un pré-acheminement, un transport maritime et un post-acheminement (cas du transport non accompagné). Elles ne possèdent pas de filiale en France qui pourrait offrir des services de traction à Montoir et ne sont pas davantage aptes à passer des accords avec un correspondant français (de tels accords requerraient une autonomie commerciale qu'ils ne possèdent pas).

Les entreprises de transport routier espagnoles sont donc dans leur ensemble peu aptes à utiliser un service de type "non-accompagné", ce qui constitue pour ce type de service une

²² ORT Rhône-Alpes, Le transport routier vu d'Espagne, Décembre 2000

sévère limitation compte tenu de la participation du pavillon espagnol au transport transpyrénéen (45 % des échanges et 36 % du transit).

Certes, il existe aussi des compagnies de transport routier importantes en Espagne²³ et il ne faut pas nécessairement exclure que de telles entreprises puissent être utilisatrices du futur service non seulement pour les transports exécutés sur la base de moyens propres (chauffeurs salariés et camions en propriété), mais également par des tractionnaires maîtrisés. La probabilité en apparaît cependant assez faible compte tenu du mode de rémunération pratiqué (prix au km roulé, frais forfaitisés).

Le manque d'organisation du secteur et le fréquent non-respect des limitations réglementaires (notamment le temps de conduite) par les artisans contribuent à maintenir des prix de transport à un niveau faible. Toutes choses égales par ailleurs, on peut estimer le prix pratiqué par les transporteurs espagnols en longue distance à une moyenne de 0,8 €/ km lorsque cette même moyenne est de 1 €/ km pour un transporteur français.

²³ La seule différence avec la France, tient au fait qu'elles se soient moins centrées sur les prestations logistiques.

4.4. Perspectives

Il nous a paru intéressant d'élaborer ici une typologie basée sur la taille des entreprises du TRM ayant pour ambition de mettre en relief leurs positionnements respectifs vis-à-vis des types de services d'autoroute maritime proposés, à savoir de l'accompagné ou du non accompagné.

<i>Type de service</i> <i>Type d'entreprise</i>	<i>Accompagné</i>	<i>Non accompagné</i>
Indépendant et TPE (0 à 5 salariés)	Réticence forte. Rémunération au kilomètre roulé. Encore plus vrai pour les pavillons étrangers (Espagne, pays de l'Est)	Impossibilité structurelle pour utiliser ce type de service. Peut intervenir comme tractionnaire sur les pré ou post acheminements routiers (courtes distances).
PME régionale de TRM (6 à 49 salariés)	Réticence forte. Les marchés étrangers donnent rarement lieu à des services de traction réguliers. Donc, pas suffisamment de flux (et encore moins de contre flux) pour utiliser le maritime.	Impossibilité structurelle pour utiliser ce type de service. Rares sont les PME qui ont des correspondants à l'étranger. Peut intervenir comme tractionnaire sur les pré ou post acheminements routiers (courtes distances).
Groupe National de TRM ou Commissionnaire TRM (50 à 100 salariés et plus)	L'avantage financier doit être déterminant pour ne plus donner la préférence à la droiture routière (-20 à -30%). Une offre complémentaire peut les intéresser pour faire face à des aléas tant dans l'usage de la route (problème du week-end, des coupures "climatiques", ...) que dans la charge (besoin de moyens supplémentaires) Dans ce dernier cas, c'est un service en non accompagné qui sera recherché.	Sont présents en principe aux deux bouts de la chaîne maritime (filiales à l'étranger ou correspondants). Intérêt dès lors que l'axe considéré représente un volume de trafic régulier et équilibré dans les deux sens. Le facteur financier est là aussi déterminant.
Groupe International Logistique (50 à 100 salariés et plus) ou chargeurs ayant fait le choix d'externaliser leur logistique	Choix stratégique d'élargir les organisations à des modes alternatifs à la route (sécurisation des flux appro. usines, marketing et développement durable). Sous réserve toutefois que l'avantage financier soit attractif pour ne plus donner la préférence à la droiture routière (-20 à -30%).	Capacité structurelle forte à la mise en œuvre de ce type de service (réseau d'entreprises d'envergure européenne). Mais, seuls les flux programmés et non tendus pourront utiliser ce type de service, dès lors qu'un marché existe (volumes suffisants) sur l'axe proposé. Une organisation en réseau sera recherchée en priorité.

S'agissant de l'organisation du système d'exploitation utilisant le service maritime, on peut identifier **trois types de rayons d'action autour des ports** (pré et post-acheminements) dont les deux premiers paraissent pertinents :

- Rayon d'action à **courte distance (60 à 80 Km)** : il s'agit préférentiellement d'un service non accompagné, l'accompagné n'ayant dans ce cas aucun sens économique.
Les professionnels se focalisent alors sur la rotation la plus intense des tracteurs routiers²⁴. Ils souhaitent dès lors une fréquence élevée du service maritime (avec un seul tracteur, plusieurs remorques sont déposées ou reprises dans la journée). Ici, le retour à vide peut être accepté dans la mesure où le différentiel d'activité dans le temps s'équilibre (équilibre recherché à l'échelle de la semaine).
- **Rayon d'action entre 250 et 350 Km** (selon le réseau routier utilisé, équivaut aux 4h30 de conduite réglementaires avant une première période de repos obligatoire d'une heure) : il s'agit là encore d'un service "non accompagné". Dans ce cas, le retour à vide est difficilement accepté. Il faut donc qu'il y ait un équilibre des flux (une dépose de remorque doit entraîner une reprise) ou une capacité de récupérer du fret sur Nantes / Bilbao (ce qui ne semble pas le cas).
- **Rayon d'action situé au-delà de 350 Km** : ici, un service en non accompagné perd beaucoup de son intérêt puisqu'il ne s'inscrit pas dans les schémas logistiques classiques du transport routier de marchandises (gestion des temps de coupure, temps de conduite, relais conducteurs, recherche systématique de triangulaires pour des trafics non réguliers ou déséquilibrés,...).

Une récente étude du Cabinet Argon Consulting révélait que **20 à 30% des transports internationaux s'effectuaient à vide²⁵**, jusqu'à 50% pour les transports de courte distance. D'où la nécessité pour les chargeurs et les transporteurs de rechercher de nouveaux gisements de productivité à travers la mutualisation des moyens, l'intégration des flux amont (grande Distribution), la ramasse fournisseurs. Cette tendance s'inscrit dès lors dans une logique de concentration et non de fragmentation, la logistique n'apparaissant alors plus comme une composante stratégique de différenciation.

L'amorce d'un tel contexte partenarial « chargeurs-transporteurs » laisse supposer qu'à l'avenir, le recours à des modes alternatifs à la route tel qu'un service d'autoroute maritime induisant la massification et la régularité des flux devienne envisageable.

²⁴ en tirant un maximum de "tours" de tracteur de la journée de travail, le coût des pré / post-acheminements peut être abaissé et rapproché du prix kilométrique du transport routier à longue distance (le transport à courte distance est souvent considérablement plus élevé que celui de la longue distance : 2 à 2,3 €/ Km contre moins de 1 €/ Km pour la longue distance)

²⁵ Précisons toutefois que, dans ce pourcentage, figurent les trafics des secteurs de la chimie et des matières dangereuses dont les retours se font presque toujours à vide.

5. Les coûts et les prix de transport

5.1. Coûts de transport à longue distance et à courte distance

Les prestataires logistiques recherchent l'optimisation globale de leurs chaînes logistiques (Supply Chain Management) et non uniquement l'une de leurs composantes, en l'occurrence le maillon transport.

Les coûts de transport représentent toutefois une part prépondérante (44%) des coûts logistiques²⁶. Si l'on décompose ces coûts de transport poste par poste, on constate que les coûts de main d'œuvre (distinguant les personnels roulants « grands routiers » ou « courte distance » des personnels sédentaires) pèsent lourdement avec 42% du montant total, alors que les postes "carburants / maintenance", "matériels", "frais généraux" et "péages" représentent respectivement 26%, 16%, 11% et 5%.

5.2. L'évolution récente des coûts et des prix du transport routier en France

La plupart des postes de coûts de l'activité de transport routier ont connu récemment de sensibles augmentations (personnels, péages, carburants,...) et cette tendance n'est pas prête de s'inverser au regard des évolutions attendues des réglementations sociale, fiscale et routière en France et en Europe. Le coût d'un conducteur français longue distance représente entre 30% et 40% du coût d'exploitation d'un camion et ce coût est trois fois plus élevé que celui rencontré dans les pays de l'Est ! Face à ces augmentations de coûts, le transport routier continue certes à réaliser des **gains de productivité**, mais pour l'essentiel ceux-ci sont restituées aux donneurs d'ordres²⁷

Face à cette croissance des coûts des transporteurs français, on constate paradoxalement **une baisse des prix du transport à longue distance estimée par les acteurs interrogés à environ 10% en trois ans sur l'axe Nord-Sud**. Les indices de prix publiés par le CNR²⁸ ne rendent pas compte de cette baisse, notamment parce qu'ils moyennent l'ensemble du transport à longue distance. Il est donc vraisemblable que cette baisse des prix soit à référer aux spécificités d'un axe dominé par les transporteurs espagnols.

Le secteur se porte mal et les divers organismes de conjoncture ont d'ailleurs récemment classé le secteur des transports routiers de marchandises parmi les secteurs "à risque"²⁹. Environ 25 % des entreprises de TRM françaises enregistrent actuellement des pertes.

La situation du marché du transport banal à longue distance, notamment le transport de lots, aux prix actuels du marché, ne permet plus aux entreprises de transport routier organisées, disposant d'une flotte et de chauffeurs salariés, de réaliser des opérations rentables compte

²⁶ Selon une récente étude de Argon Consulting (source : « Les Echos »).

²⁷ Le transport routier a réalisé au cours des 10 dernières années de formidables gains de productivité, mais la faible organisation de la profession et les rapports de force du marché, très favorables aux chargeurs, ont amené une rétrocession d'une très large part de ces gains de productivité aux clients

²⁸ Cf annexe. Cet indice constate seulement la stagnation des prix de la longue distance

²⁹ Le BIPE a même classé le TRM en première position parmi tous les secteurs d'activité pour le risque de défaillance

tenu de leurs coûts de structures. C'est ce qui amène ces entreprises à rechercher un repositionnement sur la logistique, les transports à courte distance et certaines niches profitables. Les transports banals sont alors sous-traités à des tractionnaires artisans ou PME souvent espagnols ou portugais qui eux-mêmes emploient parfois du personnel de conduite étranger³⁰.

On assiste dans une certaine mesure à une déconstruction de ce que les grandes entreprises de transport routier s'étaient efforcées de mettre en place, un recours croissant à la sous-traitance de la part de groupes de transport qui avaient fondé leur stratégie sur les flottes intégrées.

5.3. Les coûts et les prix du transport routier en Espagne

Pour les chargeurs industriels espagnols, le prix actuel du transport routier en charge complète à l'international s'établit entre **0,75 €/Km** (transport régulier) et **1,15 €/Km** (transport spot).

Pour les commissionnaires de transport et les entreprises logistiques espagnols, le prix de la chaîne de transport intégrant le maillon maritime ne doit pas être supérieur à celui offert actuellement par la route, qui s'établit en moyenne à **0,85 €/Km**.

Il doit même être inférieur de 10 à 30 % (souhaits exprimés) du fait de la complexité rajoutée face à un mode routier qui présente un très fort taux de satisfaction (qualité de service).

On trouvera en annexe le calcul du coût moyen kilométrique estimé d'après les données fournis par les transporteurs interviewés en Espagne.

5.4. Perspectives

Le positionnement favorable des entreprises du transport routier de marchandises vis-à-vis d'un service d'autoroute maritime sera déterminé avant tout par :

- **la composante prix** : le passage maritime doit rendre possible un coût de transport moins élevé que le parcours "tout routier". Dans l'absolu, et sur la base des enquêtes réalisées, le prix du service maritime attractif devra s'établir à environ 20 % en dessous du prix de référence routier (supposé être de 0,85 €/ Km, cf ci-dessus) sur la distance économisée : 480 Km x 0.68 €).

Quoi qu'il en soit, cette composante prix est absolument fondamentale. C'est d'abord à partir d'elle que les professionnels se positionneront. Ensuite, ils analyseront les autres aspects : fiabilité, organisation, ...

- **la composante sociale** : la difficulté à **utiliser à temps plein le personnel de conduite** - 2003 a été marqué par une diminution significative du nombre de conducteurs - d'où la volonté de certains chefs d'entreprises de transport de maintenir les trafics routiers de bout en bout ; il s'agit ici de gérer au mieux l'aspect social. Il est à noter que ce déterminant peut évoluer très rapidement et s'inverser en faveur de l'autoroute maritime. Ainsi, une croissance économique forte conduirait à une augmentation marquée de la demande qui pourrait entraîner un manque de chauffeurs routiers (cas de 2001 / 2002). L'autoroute maritime pourrait alors apparaître comme un outil qui permettrait de répondre aux pointes et "lisser" les plannings.

³⁰ latino-américains dans le cas des espagnols, brésiliens dans le cas des portugais (ces chauffeurs possédant la double nationalité)

- **la composante flux** : les trafics "*General Cargo*", en charge complète et réguliers, non soumis à des contraintes de rapidité d'acheminement, seront les cibles privilégiées et prioritaires du service proposé.
- **la composante fonctionnelle** : de la capacité du maillon maritime à intégrer une organisation routière de type "relais" dépendra le succès du concept d'autoroute de la mer. En l'occurrence, les ports de Nantes et de Bilbao devront s'apparenter à de véritables points relais route-mer parfaitement synchronisés avec les plans de transport terrestres. Cela induit tout à la fois une modification en profondeur des cultures portuaire et routière et des pratiques associées. *Cette composante joue notamment à plein pour espérer capter les trafics à plus de 4h30 de conduite du port.* En effet, au-delà de cet isochrone de 4h30, c'est une logique de coût qui arbitre le choix entre telle ou telle organisation; nous sommes alors dans une logique, non pas de transport intermodal, mais d'association de deux modes de transport, le routier et le maritime. Ceci est moins vrai, voire même indifférent, pour les autres isochrones (à 1h ou 4h30 du port) plus concernés par des trafics de type non accompagné pour lesquels on peut véritablement parler de transport intermodal.

Ce constat valable pour le pavillon français l'est plus encore aujourd'hui pour les pavillons ibériques.

6. Le modèle de calcul et ses fonctionnalités

6.1. Architecture du modèle

Le modèle se présente sous la forme d'un dossier Excel constitué de six feuilles de calcul :

- Une feuille "hypothèses" qui rassemble toutes les hypothèses, données ou paramètres nécessaires au calcul.
- Les calculs de résultats proprement dits. Ces résultats sont présentés, pour une meilleure lecture, sur deux feuilles distinctes, une feuille "Résultats voyage" et une feuille "Résultats annuels".
- Trois feuilles constituent des annexes pour justifier ou éclairer certaines hypothèses : les distances terrestres servant de référence, les tendances d'évolution du marché de 1986 à 2002, la variation quotidienne du trafic au passage de Biriadou qui conditionne le remplissage maximum moyen.

Le fonctionnement de principe du modèle est le calcul du résultat d'un voyage standard sous la forme généralement utilisée dans un armement, définie dans le tableau ci-dessous.

T VI.1 Résultats de voyage

Dépenses maritimes au voyage	
Frais de port	
Combustible	
Amortissement	
Running cost ³¹	
divers (assurance/frais généraux)	
Total des dépenses par voyage	
Recette	
Recette brute	
Frais marchandises	
Recette "équivalent FIO" ³²	
Résultat à ce remplissage :	

³¹ Les dépenses de combustible, d'amortissement, running cost, divers sont le produit de consommation journalière, ou de coût journalier par la durée du voyage exprimée en jour. La durée de voyage, le temps à la mer et le temps au port, fonction de la distance entre ports, de la vitesse du navire et de la durée d'opérations sont calculés automatiquement par le modèle en préalable aux calculs de résultats.

³² "FIO" terme utilisé en affrètement pour désigner une recette nette de tout frais. En ligne régulière où le navire supporte des frais de manutention, le terme "équivalent FIO" désigne la part de recette après déduction de tous les frais directs à la marchandise qui peut être utilisée à couvrir les frais fixes de voyage.

Tel qu'il est conçu, le modèle serait utilisable sur n'importe quelle relation puisque les données spécifiques à un couple de ports sont des paramètres modifiables à volonté.

Le modèle est également conçu pour étudier les différents types de service envisageables (service "non accompagné", "accompagné", "faux accompagné"). Les données spécifiques à chacun de ces services sont introduites sous la forme d'un jeu de paramètres. En choisissant le type de service étudié le modèle prend en compte le jeu approprié.

Le modèle est conçu de façon à intégrer différentes aides de démarrage et à calculer soit le niveau indispensable de ces aides, soit leurs impacts.

6.2. Hypothèses et paramètres modifiables

Toutes les hypothèses ou données de base (paramétrables) nécessaires pour étudier les résultats d'exploitation sur une longue période (10 ans) sont rassemblées sur la Feuille "Hypothèses".

Ces principales hypothèses ou données sont :

- Marché initial (N/S et S/N) sur cette relation : la croissance annuelle de ce marché, la part de marché initiale que l'on peut espérer au démarrage du service, celle que l'on peut raisonnablement atteindre à terme.
- Navire : vitesse, consommation, capacité, coût de construction, conditions d'amortissement (durée, taux d'intérêt, valeur résiduelle), running cost.
- Hypothèses générales : parité \$/€ prix des soutes.
- Relation étudiée : distance maritime entre ports, coût d'escale (pilotage, lamanage, droits de port payés par le navire), frais de passage des remorques (manutention, droits payés par la marchandise), distance terrestre "économisée" par le parcours maritime envisagé (c'est-à-dire différence entre un parcours routier direct depuis le point d'origine jusqu'au point de destination finale et la somme des deux parcours point d'origine à port d'embarquement et port de débarquement à point de destination finale.
- Prix du kilomètre routier, sa décomposition en trois termes : kilométrique, horaire et journalier (selon la formule du CNR, dite du trinôme).
- Remplissage "maximum moyen" d'utilisation. Compte tenu des variations quotidiennes de trafic, le navire ne peut être plein à chaque rotation.
- Recette unitaire (remorque ou attelage). Il s'agit en réalité d'un premier calcul et non d'une hypothèse puisque cette recette unitaire est le produit de la distance "économisée" par le coût kilométrique.

La discussion des hypothèses prises en compte est introduite dans l'analyse de chacun des services étudiés. Cependant quelques remarques générales et applicables à tous les services sont reprises ci-dessous :

- Parité US dollar/euro et prix des soutes : depuis quelques années on peut observer une relative stabilité du coût des soutes en €. En effet, le prix du baril de pétrole est élevé en dollar quand le dollar est faible vis-à-vis de l'euro. Les variations du dollar à la hausse ont généralement entraîné une baisse du baril de pétrole en dollar, d'où une faible incidence sur les prix exprimés en euro.
- Coût du kilomètre routier. Nous avons utilisé le coût publié par le Comité national Routier dont la décomposition est la suivante :

T VI.2 Données de base sur les coûts du transport routier en France

	Unité	Valeur
coûts kilométrique direct	€/ km	0,31
coût kilométrique complet	€/ km	1,01
coût véhicule/jour (tract.+remorque)	€/ jour	77,69
coût remorque seule/jour	€/ jour	17,46
coût personnel conduite/heure	€/ heure	18,86
coût structure/jour	€/ jour	75,6
vitesse moyenne	km / h	69
Distance annuelle parcourue	Km	120 910
jours exploitation/an	Jours	229,7

Source : d'après CNR (janvier 2004)

Cette décomposition est ensuite utilisée selon la formule du CNR, dite du trinôme. Il convient de souligner que ces chiffres qui sont le reflet des coûts de longue distance des entreprises françaises sont nettement plus élevés que ceux publiés par les organismes officiels espagnols. La décomposition du CNR se traduit par un coût complet du Km de 1,01 euro, celui espagnol par un coût complet de 0,75. L'adoption dans notre modèle de du coût français constitue une hypothèse très favorable en faveur des services maritimes.

6.3. Recherche de conditions d'équilibre et sensibilités pouvant être analysées

La feuille "Résultats de voyage" calcule les résultats d'un voyage type sur la relation étudiée au remplissage de 75%. Si l'équilibre n'est pas atteint aux conditions des hypothèses, le modèle calcule ce que devraient être ces hypothèses pour équilibrer les résultats de voyage :

- Toutes les autres hypothèses étant supposées inchangées, le modèle calcule le remplissage nécessaire.
- A remplissage identique (75%), le modèle calcule ce que devraient être le poste journalier "amortissement" et en déduit soit le coût de construction maximum à durée d'amortissement et taux d'intérêt constant, soit la durée d'amortissement à coût de construction et taux d'intérêt constant, soit à coût de construction et durée d'amortissement constant, le taux d'intérêt maximum supportable.

- A remplissage et amortissement inchangés, le modèle calcule ce que devrait être "l'équivalent FIO" unitaire et permet de déduire soit la recette brute correspondante à frais marchandises inchangés, soit les frais marchandises supportables à recette brute inchangée.
- Le modèle teste enfin la sensibilité des résultats au frais de port.

Tous ces calculs sont faits systématiquement sans avoir à modifier les paramètres ou hypothèses dans la feuille "hypothèses". Mais ces études de sensibilité ne concernent qu'un seul paramètre à la fois. La modification simultanée de plusieurs d'entre eux nécessite leur modification sur la feuille "hypothèses".

6.4. Présentation des résultats

Les résultats annuels sont présentés sous la forme d'un tableau : les résultats annuels et cumulés d'une flotte de navires capables d'assurer un, deux ou trois départs par jour. Il donne pour chaque année huit éléments constitutifs du résultat : part de marché supposée atteinte en fin d'année, moyenne de la part de marché de l'année (l'hypothèse de croissance de cette part de marché est très forte et pour la première année d'exploitation, notamment, la moyenne de l'année est nettement inférieure à celle de fin d'année), le remplissage du navire correspondant, le nombre d'unités transportées, le coût d'exploitation annuel de la flotte (hors frais de manutention et frais à la marchandise), la recette dite "équivalent FIO", le résultat annuel, le résultat cumulé depuis le début du service.

T VI.3 Résultats annuels du service

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
part de marché (fin d'année)										
Moyenne de l'année										
Remplissage										
Total transporté (2 sens)										
Coût d'exploitation annuel										
"Equivalent FIO" annuel										
RESULTAT										
RESULTATS CUMULES										

6.5. Calculs annexes

Les trois feuilles suivantes constituent des annexes au modèle proprement dit et éclairent ou justifient certaines des hypothèses prises.

Feuille "tendance marché". Cette feuille donne à titre indicatif l'évolution de la croissance du marché de 1986 à 2002 et l'évolution des années futures selon deux schémas : droite de régression ou tendance géométrique exponentielle. L'évolution de la croissance que nous avons retenue est en réalité l'hypothèse centrale du rapport Becker (très proche de la tendance géométrique exponentielle bien qu'obtenue de façon très différente).

Feuille "trafic journalier". Cette feuille permet à partir des variations quotidiennes de trafic relevées au passage de Biriadou d'évaluer ce que peut être le remplissage maximum pratique du navire.

Feuille "distances". Cette feuille permet de calculer la distance moyenne pondérée économisée par le parcours maritime. Elle comporte quatre tableaux :

- Le tableau des distances directes routières entre huit villes d'Espagne et dix huit villes de France (les capitales des huit régions espagnoles et les préfectures des quatre régions françaises susceptibles d'être concernées par le service)
- Le tableau des distances routières de ces cent quarante quatre mêmes liaisons, mais cette fois via Bilbao et Montoir
- Le tableau des différences entre le parcours direct et le parcours via Bilbao et Montoir de ces cent quarante quatre liaisons.
- Le tableau des "moments", produit des différences de distances par le nombre de remorques passant sur chaque liaison ou "remorque-kilomètres-économisés".

Le résultat du quotient du total remorque-kilomètres-économisés par le total des remorques constitue la "distance moyenne pondérée économisée".

7. Les trafics maritimisables

Tous les flux, même si leurs origines et destinations les rendent compatibles avec l'offre de l'autoroute de la mer, ne sont pas susceptibles d'être captés.

Certains produits sont en effet particulièrement sensibles au temps de transport et arbitrent toujours en faveur du transport le plus rapide.

7.1. Les temps de transport comparés

Comparée au temps de transport routier "express", l'autoroute de la mer souffre d'un handicap de rapidité. Le transport routier "express" est en effet celui qui réduit le délai de transport au minimum grâce à l'utilisation de relais de chauffeurs (ou dans des cas exceptionnels la double conduite).

L'autoroute maritime est de ce point de vue pénalisée :

- par la relative lenteur du transport maritime : temps de port à port de l'ordre de 16 heures alors même que le transport routier peut relier Bilbao à Montoir en 11 heures environ incluant le temps de relais (vitesse moyenne de 69 km/h selon le CNR³³)
- par les temps au port : en mettant les choses au mieux, ce temps de contrôle, de chargement et de déchargement sera de deux heures dans le cas d'un transport "accompagné", mais certainement au moins le double dans le cas d'un service de type "non accompagné" compte tenu de l'imposition d'une heure limite de présentation au chargement et de temps de manutention plus importants.

On peut ainsi estimer le délai supplémentaire à un minimum de 7 heures et probablement une dizaine d'heures dans le cas du service "non-accompagné"

7.2. La sensibilité au temps

Certaines marchandises sont demandeuses de durées de transport réduites au minimum et/ou sont utilisatrices de transports "express". Il s'agit de trois catégories de marchandises :

- marchandises à haute valeur
- marchandises prises dans des contraintes de livraison "juste-à-temps"
- produits à durée de vie commerciale réduite

Dans certains cas, ces catégories peuvent se combiner : les marchandises soumises à une livraison "juste-à-temps" sont parfois des marchandises à haute valeur ou peuvent avoir une durée de vie commerciale limitée (secteur de la mode par exemple).

Les marchandises à haute valeur recherchent une durée de transport courte pour réduire le volume des stocks, déterminé par le délai de réapprovisionnement, lui-même fonction de la rapidité du transport.

³³ Comité National Routier

Dans le cas des marchandises soumises à une livraison "juste-à-temps", il s'agit moins de la vitesse que de la fiabilité du transport. Un retard imprévu de la livraison peut produire des conséquences financières sans commune mesure avec le prix du transport. Or, à tort ou à raison, le recours à une chaîne de transport complexe, incluant un transport maritime, est perçu comme un risque vis-à-vis de cette fiabilité alors même que le transport routier est bien connu de ses utilisateurs et statistiquement fiable.

La troisième catégorie est principalement celle des produits frais, dont la durée de vie relativement courte est obérée par les délais de transport et de distribution. La durée de vie résiduelle du produit au moment de sa livraison au point de vente est déterminante pour le prix, et aussi pour le volume de déchet (produits invendables).

7.3. La nomenclature NST-E

Il est donc nécessaire d'identifier et de quantifier ces produits vis-à-vis desquels le service d'autoroute de la mer aurait une attractivité moindre. À cette fin, on peut sélectionner au sein de la base de données résultant de l'enquête aux frontières ces produits sur la base de la nomenclature de produits associée.

Or, la nomenclature NST-E utilisée au cours des enquêtes aux frontières est très agrégée, ne comportant que 24 positions (contre 176 positions dans la NST-R dont elle dérive). Or, cette dernière est déjà une nomenclature vieillie, insuffisamment précise pour une bonne description des produits manufacturés.

Cette agrégation constitue un fort handicap pour discriminer les produits "maritimisables".

Les lignes de la nomenclature NST-E sont en effet fortement hétérogènes, notamment pour les produits manufacturés (mais pas exclusivement : voir la position "animaux vivants et betteraves") !

En règle générale, le consultant a affecté des taux de "maritimation" plus élevés aux produits notoirement "pauvres" et donc peu sensibles aux délais de transport et aux risques d'aléas affectant ces délais.

À l'inverse, les produits connus pour leur sensibilité aux délais de transport et leurs exigences élevées en matière de fiabilité (notamment les produits de la sous-traitance industrielle) ont été jugés moins aptes au transfert de mode, tout comme les produits finis de valeur élevée.

La proposition de scénarii haut et bas donne une fourchette qui permet de tenir compte du caractère estimatif des taux de maritimation.

7.4. Scénarios

Le consultant présentera donc 2 scénarios, le scénario reposant sur une hypothèse haute de "maritimisation", et un scénario sur une hypothèse plus modérée.

T VII.1 Nomenclature NST-E et hypothèses de "maritimisation"

MRC	Intitulé	Hyp Basse	Hyp Haute
1	Céréales	100%	100%
2	Pommes de terre, autres légumes frais ou congelés, fruits frais	40%	50%
3	Animaux vivants, betteraves à sucre	80%	100%
4	Bois et liège	100%	100%
5	Produits textiles bruts	80%	100%
6	Denrées alimentaires et fourrages	70%	90%
7	Oléagineux	100%	100%
8	Combustibles minéraux solides	100%	100%
10	Produits pétroliers	100%	100%
11	Minerais de fer, ferrailles, scories de hauts-fourneaux	100%	100%
12	Minerais et déchets non-ferreux	100%	100%
13	Produits métallurgiques	100%	100%
14	Ciments, chaux, matériaux de construction manufacturés	100%	100%
15	Minerais bruts ou manufacturés	100%	100%
16	Engrais naturels ou manufacturés	100%	100%
17	Produits carbochimiques, goudrons	100%	100%
18	Produits chimiques, exceptés produits carbochimiques et goudrons	100%	100%
19	Cellulose et déchets	100%	100%
20	Véhicules et matériel de transport, machines, moteurs, même démontés et pièce	50%	70%
21	Articles métalliques	80%	90%
22	Verre, verrerie, produits céramiques	80%	90%
23	Cuirs, textiles, habillements, articles manufacturés divers	50%	70%
24	Articles divers	60%	70%

8. La problématique du transport accompagné

8.1. Généralités

De prime abord, l'idée d'un transport accompagné sur une aussi grande distance que Montoir-Bilbao, et par voie de conséquence sur une aussi longue durée, ne semble pas rationnelle. En effet, on immobilise pendant une longue durée non pas seulement la remorque (valeur 23 000 €) et la marchandise qu'elle contient, mais aussi le tracteur (70 000 €) et le chauffeur. La clientèle du service ne réalise donc par rapport au transport routier que des économies marginales.

Le navire, un Ro-Pax, est coûteux en investissement, en entretien et en exploitation comparé à un Ro-Ro de capacité équivalente pour le transport de remorques non accompagnées.

La seule vraie justification, au demeurant très importante, qui plaide en faveur d'une telle solution est le caractère très atomisé du secteur du transport routier en Espagne et au Portugal notamment. Les transporteurs individuels et les PME du secteur n'ont aucune capacité d'organisation de tractions terminales de part et d'autres d'une ligne maritime de transport non accompagné. On peut dès lors comprendre que la seule option à court terme (dans le long terme, il y aura nécessairement une concentration et une rationalisation du secteur) pour tenter de transférer les camions maîtrisés par ces entreprises vers la voie maritime est le transport accompagné.

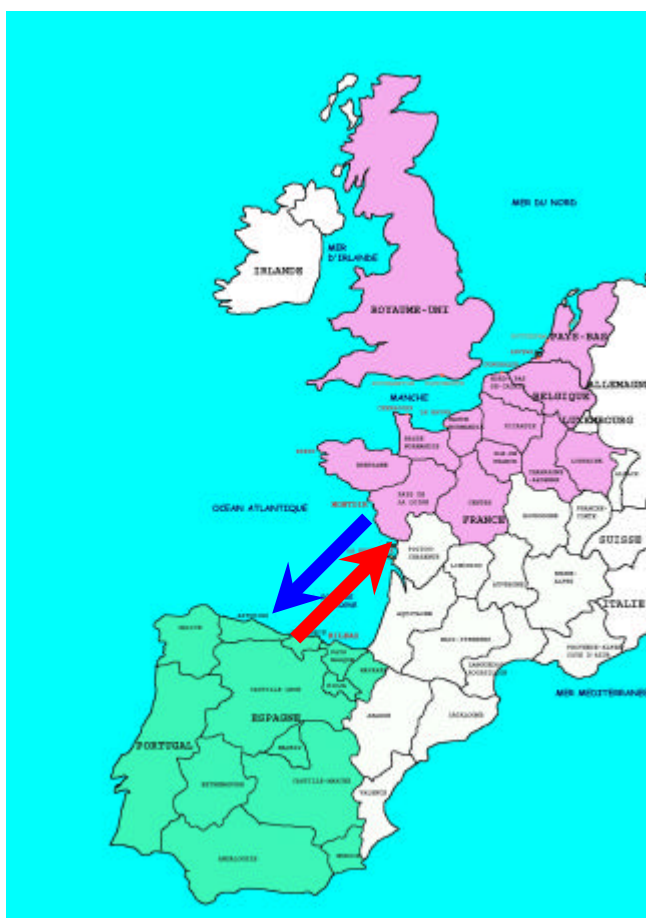
8.2.. Hinterland captable

8.2.1. Zones d'attraction

Le transport accompagné a pour zone d'influence toutes les régions situées sur la trajectoire du vecteur maritime, soit :

- au Nord de Montoir, au-dessus d'une diagonale Montoir-Metz, territoire incluant le Bénélux et le Royaume-Uni, mais non l'Allemagne
- Au Sud de Bilbao, à l'Ouest d'une diagonale Bilbao-Almeria, incluant le Portugal et le Maroc

L'exclusion des autres zones s'explique par le fait que les transports routiers auxquels le service maritime permet d'économiser de la distance routière n'accepteront aucun détour par rapport à la droiture routière pour se rendre au port d'embarquement ou pour rejoindre leur destination à partir du port de débarquement.



NORD – SUD = 385 000 PL en 1999



soit environ **504 000 PL fin 2003**

SUD – NORD = 370 000 PL en 1999



soit environ **485 000 PL fin 2003**

Soit un total de 989 000 PL

Les flux sont équilibrés

T VIII.1. Trafic global Sens Nord-Sud

U = PL valeur 1999

Region_C	Andalucia	Asturias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y Leon	Estramad	Galicia	La Rioja	Madrid	Maroc	Murcia	Navarra	Pais Vasco	Portugal	Total
Basse-Normandie	437	393	58	292	1 380		58		1 842			112	1 539	1 439	7 551
Belgique	4 312	1 153	735	1 852	6 193	180	1 073	983	14 172	88	398	2 683	11 209	13 497	58 529
Bretagne	1 278	231	54	98	947		1 001	74	2 326		242	150	3 326	1 563	11 289
Centre	657		834	1 251	3 575		149		5 822			343	4 336	4 760	21 726
Champagne-Ardenne	1 271	112	272		1 326		198		1 440			676	965	1 221	7 481
Haute-Normandie	1 228	340	146	355	5 559		84	345	3 269		431	87	1 733	1 771	15 347
Ile de France	444	289	58	1 089	8 537		905	335	13 295	1 034	133	1 735	9 280	11 269	48 404
Lorraine	138		554	80	1 543		1 309	76	2 393	44		180	1 763	2 855	10 937
Nord-Pas de Calais	2 690	616	362	62	11 550	135	2 632	479	5 941	231	309	994	5 608	5 106	36 717
Pays de la Loire	685	58	679	339	4 163		734		5 908	1 027	189	1 588	12 656	2 507	30 534
Pays-Bas	6 633	652	1 894	3 317	4 407	218	2 614	1 314	19 415	790	2 440	1 439	5 634	17 893	68 657
Picardie	175	109			2 936		990		2 139		574		1 378	3 131	11 431
Royaume-Uni	5 386	1 106	445	3 304	1 562	202	2 020	544	13 181	1 892	943	2 546	6 412	16 419	55 962
Total	25 334	5 058	6 091	12 041	53 677	735	13 768	4 149	91 143	5 107	5 657	12 535	65 840	83 429	384 565

T VIII.2 Traffic global. Sens Sud-Nord

U = PL valeur 1999

Region_C	B_Norm	B	Bretagne	Centre	ChArden	H_Norm	IDF	Lorraine	NPC	PdL	NL	Picardie	UK	Total
Andalucia	244	3 923	1 316	891	381	1 072	3 727	332	1 719	1 837	11 127	171	14 051	40 790
Asturias	230	1 157	208	158	134	360	1 151	421	331	110	82	448	673	5 465
Cantabria		969	444	185	365	66	868	132	1 076	295	371	269	937	5 978
Castilla La Mancha		1 781	268	443	42	153	811	52	107	283	1 050	173	1 436	6 599
Castilla y Leon	1 482	2 854	1 329	4 550	1 043	3 336	12 913	1 712	6 029	3 206	4 101	435	2 980	45 970
Estramadura		280	82		232		475	43	157		305		661	2 235
Galicia	133	2 094	1 113	393	123	89	2 924	429	711	514	1 297	241	1 548	11 609
La Rioja	65	290	219	211	418		1 393	67	475	170	1 143	132	950	5 535
Madrid	1 044	4 708	2 638	1 367	655	1 775	15 528	533	3 571	2 965	4 247	980	7 330	47 341
Maroc		535	156	164	115		1 502		586	115	2 237		1 917	7 329
Murcia	457	1 338	978	399		136	1 075	59		360	1 915		17 687	24 405
Navarra	351	3 554	1 729	1 470	109	852	3 096	576	3 204	1 336	3 861	674	3 021	23 832
Pais Vasco	1 002	9 414	3 356	5 948	2 895	2 116	9 329	2 032	4 792	8 663	8 302	1 934	10 054	69 838
Portugal	801	10 527	2 957	3 028	646	1 896	16 198	1 441	5 907	5 072	11 120	514	13 068	73 176
Total	5 810	43 426	16 796	19 208	7 159	11 851	70 991	7 828	28 665	24 925	51 159	5 969	76 315	370 102

L'analyse des données de l'enquête aux frontières de 1999 fait apparaître sur cette base des flux de **370 000 camions dans le sens Sud-Nord et de 385 000 camions dans le sens Nord-Sud**. Si l'on admet une croissance annuelle moyenne de ces flux de 7% de 1999 à 2003, on obtient une croissance de 31 %, soit 485 000 en Sud-Nord et 504 000 en Nord-Sud, soit environ **989 000 PL au total**. Ces flux sont globalement équilibrés.

8.2.2. Marché captable

Il apparaît improbable que le transport accompagné puisse concerner des zones très proches des ports d'embarquement ou de débarquement³⁴. En effet, le seul intérêt objectif du transport accompagné sur des distances de ce type est de **valoriser le temps du chauffeur à bord du navire au titre du repos obligatoire** au terme de deux périodes de 4H30 de conduite.

Il n'est pas cohérent d'embarquer sur un navire un ensemble attelé et son chauffeur si la provenance n'est pas éloignée au moins d'une demi-journée de conduite du port, soit une distance de l'ordre de 300 km.

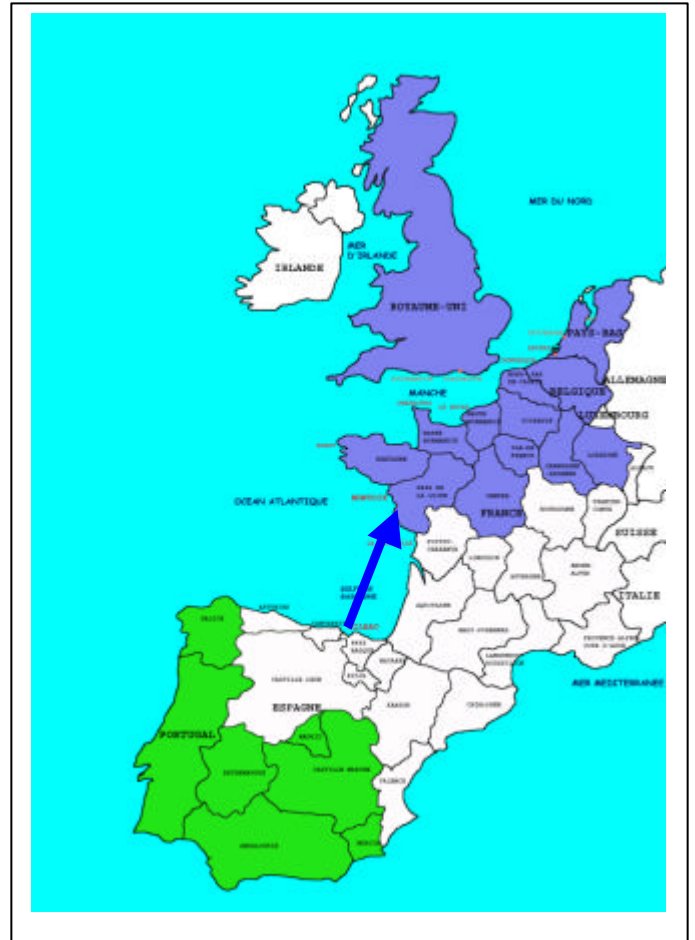
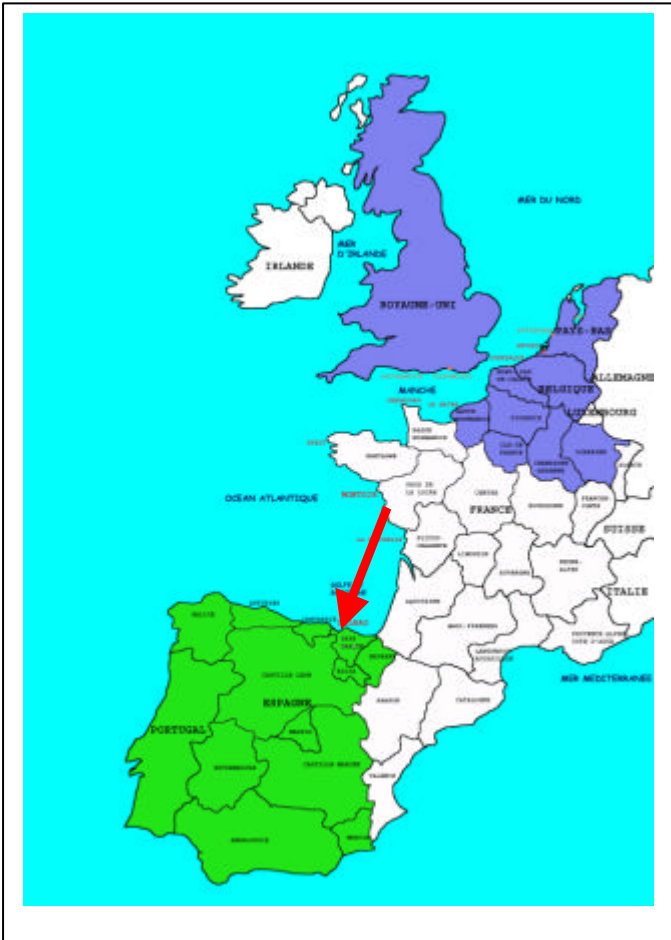
L'hinterland le plus intéressé par un tel service sera donc une zone située au-delà de 300 km du port, une distance de 600 km représentant tout à la fois le maximum et l'idéal.

Cependant, la situation est plus complexe dans la mesure où il est envisageable que seul le point d'origine (ou le point de destination) d'un transport soit éloigné du port d'arrivée. Par exemple, on peut imaginer une utilisation du service par un transporteur venant du Sud de l'Espagne, passant par Bilbao et prenant à bord du navire sa période de repos obligatoire avec pour destination finale Nantes. Inversement, on peut également concevoir l'intérêt du transporteur pour le service dans une relation entre Metz et Bilbao, le chauffeur prenant à bord son repos, livrant sa marchandise à Bilbao et étant apte à entreprendre un autre transport dans la foulée.

On ne peut donc pas exclure totalement les zones proches des ports. Le consultant estime par contre justifié d'éliminer les régions proches de Bilbao pour le sens Sud-Nord et d'éliminer de même les régions proches de Montoir dans le sens Nord-Sud. Les tableaux de la page suivante rendent compte de cette nouvelle définition de l'hinterland.

Les flux sont donc réduits respectivement à 313 000 PL dans le sens Nord-Sud et à 213 000 PL seulement dans le sens Sud-Nord, en valeur 1999. La projection de ces flux en valeur 2003 aboutit à 410 000 PL dans le sens Nord-Sud et 279 000 PL dans le sens Sud-Nord, soit au total 689 000 PL.

³⁴ Il n'est peut-être pas davantage concerné par des origines ou des destinations très éloignées (à plus de 10 heures de route des ports, mais ce point est plus difficile à cerner



Flux Nord-Sud = 313 000 PL en 1999
Soit 410 000 PL en 2003



Flux Sud-Nord = 213 000 PL en 1999
Soit 279 000 PL en 2003

T VIII.3 Hinterland "transport accompagné" réduit. Flux Nord-Sud

U = PL valeur 1999

Region_C	Andaluc	Asturias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y Leon	Estramad	Galicia	La Rioja	Madrid	Maroc	Murcia	Navarra	Pais Vasco	Portugal	Total
Belgique	4 312	1 153	735	1 852	6 193	180	1 073	983	14 172	88	398	2 683	11 209	13 497	58 528
Champagne-Ardennes	1 271	112	272		1 326		198		1 440			676	965	1 221	7 481
Haute-Normandie	1 228	340	146	355	5 559		84	345	3 269		431	87	1 733	1 771	15 348
Ile de France	444	289	58	1 089	8 537		905	335	13 295	1 034	133	1 735	9 280	11 269	48 403
Lorraine	138		554	80	1 543		1 309	76	2 393	44		180	1 763	2 855	10 935
Nord-Pas de Calais	2 690	616	362	62	11 550	135	2 632	479	5 941	231	309	994	5 608	5 106	36 715
Pays-Bas	6 633	652	1 894	3 317	4 407	218	2 614	1 314	19 415	790	2 440	1 439	5 634	17 893	68 660
Picardie	175	109			2 936		990		2 139		574		1 378	3 131	11 432
Royaume-Uni	5 386	1 106	445	3 304	1 562	202	2 020	544	13 181	1 892	943	2 546	6 412	16 419	55 962
Total	22 277	4 377	4 466	10 059	43 613	735	11 825	4 076	75 245	4 079	5 228	10 340	43 982	73 162	313 464

T VIII.4 Hinterland "transport accompagné" réduit. Flux Sud-Nord

U = PL valeur 1999

Region_C	B_Norm	B	Bretagne	Centre	ChArden	H_Norm	IDF	Lorraine	NPC	PdL	NL	Picardie	UK	Total
Andalucia	244	3 923	1 316	891	381	1 072	3 727	332	1 719	1 837	11 127	171	14 051	40 791
Castilla La Mancha		1 781	268	443	42	153	811	52	107	283	1 050	173	1 436	6 599
Estramadura		280	82		232		475	43	157		305		661	2 235
Galicia	133	2 094	1 113	393	123	89	2 924	429	711	514	1 297	241	1 548	11 609
Madrid	1 044	4 708	2 638	1 367	655	1 775	15 528	533	3 571	2 965	4 247	980	7 330	47 341
Maroc		535	156	164	115		1 502		586	115	2 237		1 917	7 327
Murcia	457	1 338	978	399		136	1 075	59		360	1 915		17 687	24 404
Portugal	801	10 527	2 957	3 028	646	1 896	16 198	1 441	5 907	5 072	11 120	514	13 068	73 175
Total	2 679	25 186	9 508	6 685	2 194	5 121	42 240	2 889	12 758	11 146	33 298	2 079	57 698	213 481

8.3. Potentiel "maritimisable"

En appliquant les hypothèses de maritimisation évoquées ci-dessus en §74 aux données de l'enquête de 1999 pour l'arrière-pays considéré, on obtient les scénarios ci-après.

Selon le scénario, les évaluations de la part maritimisable oscillent entre 63 et 80 % des flux globaux. Par rapport au trafic évoqué ci-dessus (989 000 PL en valeur 2003), le marché actuel maritimisable peut par conséquent être estimé entre 643 000 et 791 000 PL.

8.3.1. Scénario bas

T VIII.5 Scénario bas de maritimisation

U = PL valeur 1999

Intitulé	Global		Taux	Maritimisable	
	N-S	S-N		N-S	S-N
Céréales	2 242	146	100%	2 242	146
Pommes de terre, autres légumes frais ou congelés, fruits frais	22 211	26 550	40%	8 884	10 620
Animaux vivants, betteraves à sucre	2 172	1 653	80%	1 738	1 322
Bois et liège	7 616	2 277	100%	7 616	2 277
Produits textiles bruts	7 894	6 253	80%	6 315	5 003
Denrées alimentaires et fourrages	39 317	22 225	70%	27 522	15 558
Oléagineux	344	226	100%	344	226
Combustibles minéraux solides	49	76	100%	49	76
Produits pétroliers	7 290	2 021	100%	7 290	2 021
Minerais de fer, ferrailles, scories de hauts-fourneaux	8 532	1 109	100%	8 532	1 109
Minerais et déchets non-ferreux	1 366	431	100%	1 366	431
Produits métallurgiques	19 834	13 560	100%	19 834	13 560
Ciments, chaux, matériaux de construction manufacturés	2 681	5 059	100%	2 681	5 059
Minerais bruts ou manufacturés	1 158	3 631	100%	1 158	3 631
Engrais naturels ou manufacturés	1 202	1 278	100%	1 202	1 278
Produits carbochimiques, goudrons	158	374	100%	158	374
Produits chimiques, exceptés produits carbochimiques et goudrons	21 037	8 833	100%	21 037	8 833
Cellulose et déchets	1 338	351	100%	1 338	351
Véhicules et matériel de transport, machines, moteurs, même démontés et pièce	89 318	55 651	50%	44 659	27 825
Articles métalliques	5 898	4 117	80%	4 719	3 294
Verre, verrerie, produits céramiques	4 263	5 175	80%	3 410	4 140
Cuirs, textiles, habillements, articles manufacturés divers	51 702	36 279	50%	25 851	18 139
Articles divers	8 103	4 609	60%	4 862	2 765
TOTAL	305 728	201 884		202 809	128 039
Part maritimisable				66,34%	63,42%

Dans ce scénario, la part maritimisable est de 63 à 66 % des volumes globaux.

A noter que l'extraction "marchandises" réduit le nombre total de véhicules comptabilisés du fait de la non-prise en compte des véhicules vides.

8.3.2. Scénario haut

T VIII.6 Scénario haut de maritimisation

U = PL valeur 1999

Intitulé	Global		Taux	Maritimisable	
	N-S	S-N		N-S	S-N
Céréales	2 242	146	100%	2 242	146
Pommes de terre, autres légumes frais ou congelés, fruits frais	22 211	26 550	50%	11 106	13 275
Animaux vivants, betteraves à sucre	2 172	1 653	80%	1 738	1 322
Bois et liège	7 616	2 277	100%	7 616	2 277
Produits textiles bruts	7 894	6 253	100%	7 894	6 253
Denrées alimentaires et fourrages	39 317	22 225	90%	35 385	20 003
Oléagineux	344	226	100%	344	226
Combustibles minéraux solides	49	76	100%	49	76
Produits pétroliers	7 290	2 021	100%	7 290	2 021
Minerais de fer, ferrailles, scories de hauts-fourneaux	8 532	1 109	100%	8 532	1 109
Minerais et déchets non-ferreux	1 366	431	100%	1 366	431
Produits métallurgiques	19 834	13 560	100%	19 834	13 560
Ciments, chaux, matériaux de construction manufacturés	2 681	5 059	100%	2 681	5 059
Minerais bruts ou manufacturés	1 158	3 631	100%	1 158	3 631
Engrais naturels ou manufacturés	1 202	1 278	100%	1 202	1 278
Produits carbochimiques, goudrons	158	374	100%	158	374
Produits chimiques, exceptés produits carbochimiques et goudrons	21 037	8 833	100%	21 037	8 833
Cellulose et déchets	1 338	351	100%	1 338	351
Véhicules et matériel de transport, machines, moteurs, même démontés et pièce	89 318	55 651	70%	62 523	38 956
Articles métalliques	5 898	4 117	90%	5 308	3 706
Verre, verrerie, produits céramiques	4 263	5 175	90%	3 837	4 657
Cuir, textiles, habillements, articles manufacturés divers	51 702	36 279	70%	36 191	25 395
Articles divers	8 103	4 609	70%	5 672	3 226
TOTAL	305 728	201 884		244 503	156 165
Part maritimisable				80,12%	77,52%

Dans ce scénario, la part maritimisable est de 77 à 80 % des volumes globaux.

En apportant aux données la correction nécessaire pour intégrer les véhicules vides (2 % dans le sens Nord-Sud et 5 % dans le sens Sud-Nord, tous maritimisables), les flux maritimisables ressortent à 249 000 PL maritimisables en Nord-Sud et 164 000 PL en Sud-Nord (valeur 1999). En projetant ces flux à 2003 on obtient respectivement 326 000 PL en Nord-Sud et 215 000 PL en Sud-Nord, soit au total 541 000 PL maritimisables en valeur 2003.

8.4 Hypothèses de calcul

En dehors du marché potentiel, discuté aux paragraphes précédents (trafic "maritimisable"), le modèle utilise les principales hypothèses discutées ci-après.

8.4.1 Coût du navire

Coût de construction : 70 millions d'euros pour un navire capable de maintenir une vitesse de 18 nœuds par tout temps (vitesse nominale 21-22), une capacité linéaire environ 3000-3200 mètres (soit environ 175 attelages). Ce coût se situe dans la fourchette basse des prix communiqués (de 65 à 70 M € de source chantiers espagnols³⁵, à plus de 100 M € selon les Chantiers de l'Atlantique et environ 80 M € selon BRS)³⁶. Il faut souligner qu'un navire Ro-Pax n'est pas un navire standard. Un navire (ou une série de quelques navires) fait toujours l'objet d'une spécification de quelques centaines de pages dont dépend en définitif le prix (sans oublier la localisation des chantiers, l'état du marché au moment précis de la commande, le taux du dollar). Le problème est encore plus aigu pour un Ro-Pax dont les caractéristiques détaillées sont plus complexes. Il est donc difficile d'indiquer un prix plus précis. Deux navires de capacité plus faible, 2100 mètres linéaires (environ 115 attelages) sont actuellement cotés à la vente à 44 millions d'euros et deux autres de 2275 m (125 attelages) à 55 millions. Une simulation montre que le prix de revient à l'unité transportée par de tels navires est de 20 à 25 % plus élevé que par le navire plus cher mais de capacité plus grande, celui de nos hypothèses. En retenant le bas de la fourchette de prix obtenus, l'hypothèse est favorable au projet.

8.4.2. Conditions d'amortissement

Le coût journalier d'amortissement est calculé sur la base d'un amortissement linéaire en 15 ans, un taux de l'argent de 5 %, sans valeur résiduelle. Ces conditions sont celles utilisées dans de nombreux armements pour apprécier la rentabilité d'un projet. Elles peuvent différer de celles utilisées dans le calcul des résultats de l'entreprise et surtout des résultats fiscaux. Elles font l'objet de tests de sensibilité.

8.4.3. Running cost

Le running cost du navire Ro-Pax est évalué à 9700 Euros / jour. Ce coût est obtenu par extrapolation du coût d'un roulier standard sous pavillon TAAF. Le coût d'équipage a été augmenté pour tenir compte de l'effectif supplémentaire en personnel hôtelier (une dizaine de personnes), le poste entretien / approvisionnement / réparations est proportionnel au prix d'achat du navire, ainsi que le coût d'assurance.

Le coût total amortissement + running cost, est de 28 000 Euros par jour, le running cost ayant été obtenu par extrapolation et recoupement (interrogation d'armateurs). Il est à comparer à celui d'un Ro-Pax de 2 275 mètres linéaires (au lieu de 3000 – 3300 ml), donc de capacité bien inférieure, proposé à l'affrètement à 25 000 Euros par jour (prix proposé en décembre 2003 pour des navires neufs à livrer en 2005)³⁷.

³⁵ Izar et Barreiras

³⁶ Barry Rogliano Salles, courtier maritime de référence

³⁷ Source PANSN

8.4.4. Remplissage maximum moyen

L'expérience d'opérateurs de ligne de rouliers et l'analyse détaillée des variations journalières de trafic conduisent à considérer que le remplissage moyen du navire ne peut dépasser 75 % de la capacité du navire. Si le navire est plein à 100 % le jour de pointe, il n'est rempli qu'à 20 % ou 30 % les jours creux et le remplissage moyen de la période se situe entre 60 % et 70 %. La valeur finalement retenue, 75%, est une hypothèse favorable à la solution maritime.

8.4.5. Part de marché captable

Le transport routier offre un service continu, vingt quatre heures sur vingt quatre. Un service maritime offre un service discontinu. Si l'on supposait qu'il capte la totalité du trafic des deux heures qui précèdent ou qui suivent le départ des navires, un départ quotidien pourrait prétendre à 1/6 du trafic total (17%), deux départs quotidiens à 1/3 (33%) et trois départs quotidiens à la moitié du marché total (50%). La part retenue est plus ambitieuse : 35% avec un seul départ, 40% avec deux et 50% avec trois, atteinte dès la cinquième année d'exploitation. On sait que, en phase de démarrage, certains services ont eu à faire face, les premiers mois, à des remplissages extrêmement faibles. En retenant, dans l'exemple de deux départs quotidiens, une part initiale de 7% aux premiers voyages (supérieure à ces mauvaises expériences) la croissance nécessaire pour atteindre 40% dès la cinquième année suppose une action volontariste et dynamique. En effet, dans cette hypothèse, la part de marché obtenue en fin de première année est déjà de 24% avec un remplissage moyen du navire de 59% pour l'année.

8.4.6. Recette unitaire

La démarche qui a conduit à la recette unitaire a été la suivante :

- L'enquête auprès des utilisateurs potentiels conduit à penser qu'ils ne sont pas disposés à abandonner le "tout route" si le recours au transport combiné ne leur apporte pas un gain évalué en moyenne à au moins 20 % du coût actuel de transport (fourchette d'un strict minimum de 10 % à 30 %).
- le kilométrage que le passage maritime permet d'économiser a été évalué pour un certain nombre de parcours-types à 480 km en moyenne (cf. §6.5)
- Ce kilométrage a été valorisé selon la formule du Comité National Routier ("trinôme") pour le type de véhicules le plus représentatif et le plus fréquemment utilisé en trafic en provenance ou à destination d'Espagne : tracteur et semi-remorque. Cette formule contient un terme proportionnel à la distance, en l'occurrence complètement économisé par le parcours maritime (0,307€/ Km). Le terme horaire, concerne le "chauffeur", valorisé 18,86 de l'heure, le temps de conduite étant le quotient de la distance par la vitesse moyenne (69 km/h). Le temps qu'un chauffeur passerait à la disposition de son employeur sur le service maritime excèdera au minimum d'une heure ou deux le temps de traversée quai à quai (attente au départ ...), soit au total plus de 16 heures, plus que le temps de repos obligatoire après les 9 heures de conduite. Il pouvait paraître légitime de considérer qu'il n'y a aucune économie sur ce poste. Compte tenu d'une certaine complexité dans l'application de ce temps de repos, il a néanmoins été considéré que le passage maritime permettrait d'économiser le tiers

du temps que le chauffeur aurait passé sur la route. Il n'y a par contre pas d'économie sur les coûts journaliers (tracteur + remorque et frais de structure).

- Les péages économisés ont été évalués forfaitairement à 0,15 €/par km
- La recette retenue a été fixée à 80 % de l'économie calculée. Il faut souligner que cette économie de 20 % sur le seul parcours routier évité ne représente bien souvent que moins de 10% du coût total de transport dès lors que le parcours total dépasse ou avoisine le millier de kilomètres. C'est une incitation insuffisante au regard de ce qu'ont réclamé la majorité de nos interlocuteurs.

Calcul détaillé : $0,307 \times 480 + (18,86 \times 480/69)/3 + 0,15 \times 480 = 263 \times 0,8 = 210 \text{ €}$ ³⁸

8.4.7. Frais et de droits de port

Les frais de port payés par le navire (pilotage, lamanage, droits de port ou d'accostage) ont été communiqués par les Ports (PANSN et PAB) pour le navire roulier de référence (18 000 TJB). Ils ont été corrigés selon l'échelle du tarif de Bilbao pour tenir compte de la jauge du Ro-Pax, plus forte que celle du Ro-Ro qui avait fait l'objet du calcul. Les prix communiqués par Bilbao tiennent compte du nombre d'escales (40% de réduction pour le pilotage et 45% pour le lamanage).

Il n'a pas été tenu compte de droits de port payés par la marchandise à Nantes, bien qu'ils existent formellement dans le tarif du PANSN. Les droits sont à la tonne et fonction de la nature de la marchandise, donc difficiles à évaluer forfaitairement, aux environs d'une dizaine d'Euros par remorque.

Les frais payés par le navire sont faibles à Bilbao, comparés à ceux de Nantes (35 % moins chers). En revanche, les frais payés par la marchandise (forfait de 29 € par remorque à l'import ou l'export) sont très élevés à Bilbao, bien qu'en principe considérablement réduits depuis novembre 2003. Ils étaient alors de 70 € à l'export et 50 € à l'import. Ces 29 € ont été inclus dans les calculs.

8.4.8. Manutention / saisissage

Le navire est supposé très bien équipé, n'impliquant donc pas de frais de saisissage, ni de frais de manutention stricto sensu (mise à bord et sortie des véhicules par les chauffeurs).

³⁸ 210 € brut revenant à 151 € d'équivalent FIO après déduction des frais directs sur la marchandise, soit 59 € (29 € de droits de port marchandises à Bilbao et deux fois 15 € de commission d'agent)

8.4.9. Commission d'agent et provision pour avarie à la marchandise :

Selon les usages, cette commission est valorisée à 5 % sur le fret brut en sortie, 2,5 % à l'entrée³⁹. La provision pour avaries est estimée à 1,5%. Le total (commission + provisions) est plafonné à un maximum de 15 € par véhicule en supposant que les volumes traités permettront d'obtenir cette réduction.

Toutes ces hypothèses font l'objet d'un test de sensibilité.

8.5. Résultats et sensibilités

8.5.1. Horaire et rotation

Ce type de navire exploité dans les meilleures conditions doit pouvoir effectuer une rotation complète Bilbao-Montoir-Bilbao en 36 heures, se décomposant en deux fois 16 heures en mer et manœuvre et deux escales, brèves, de 2 heures chacune. Il s'agit certes d'un horaire tendu qui nécessiterait une exploitation et une organisation rigoureuse. Mais c'est aussi la rotation qui minimise le poste "coût du navire" dans le compte d'exploitation. Comme le coût journalier du navire est très élevé, notamment à cause de son prix de construction, cette exploitation rigoureuse est une nécessité.

Mais ces rotations en 36 heures ne sont utiles que dans le cas de deux départs par jour. Il est alors possible d'assurer le service avec une flotte de seulement trois navires. Avec un horaire du type :

T VIII.7 Exemple d'horaire du service à deux départs / jour (3 navires)

Jour	heure	Navire
J1	08h00	Navire A
J1	16h00	Navire B
J2	08h00	Navire C
J2	16h00	Navire A

Pour trois départs par jour, il faut se résigner à des durées de rotations un peu plus longues, mais aussi moins tendues, de 40 heures, permettant d'assurer le service avec une flotte de cinq navires. L'horaire de principe se présente alors sous la forme :

³⁹ Cette commission couvre outre la consignation proprement dite les différents contrôles des camions à l'entrée et à la sortie du terminal ainsi que les formalités documentaires.

T VIII.8 Exemple d'horaire du service à trois départs / jour (5 navires)

Jour	Heure	navire
J1	08h00	Navire A
J1	16h00	Navire B
J1	24h00	Navire C
J2	08h00	Navire D
J2	16h00	Navire E
J2	24h00	Navire A
J3	08h00	Navire B

Dans le cas d'un seul départ par jour, la nécessité commerciale d'un départ à heure fixe oblige à allonger la durée de rotation à 48 heures et à une flotte de deux navires, exploités par conséquent dans des conditions peu favorables.

8.5.2. Résultats

Les résultats, sur la base des hypothèses exposées plus haut, font l'objet des deux tableaux : résultats de voyage et résultats annuel.

Le premier donne les résultats de voyage dans les trois cas : un départ / jour, rotation de 48 heures, deux départs / jour, rotation 36 heures, trois départs / jour rotation de 48 heures. Même dans le cas le plus favorable, la perte par voyage est de 28 000 Euros, c'est-à-dire l'ordre de grandeur de l'amortissement. Cela signifie que la recette couvre à peine les frais d'escale, le combustible et le running cost sans aucune contribution au financement du navire.

Le résultat resterait négatif même si le prix d'achat du navire était nul. Le tableau montre également que le remplissage d'équilibre s'établit à 128 %, c'est-à-dire au-delà de la capacité du navire dans le cas de deux départs par jour (rotation en 36 heures, optimisant l'utilisation du navire).

Par ailleurs, **l'hypothèse de part de marché susceptible d'être acquise n'a pas non plus d'incidence**, puisque le navire est rempli à 75 % dès 2010 comme le montre le tableau des résultats annuels. La part de marché qui était visée, la première ligne du tableau, n'est en réalité pas atteinte. A 75% de remplissage, la part de marché effectivement prise est de 30 % à deux départs par jour et un peu moins de 45 % avec la flotte de cinq navires et trois départs quotidiens.

Les résultats annuels font apparaître une **stabilisation de la perte annuelle à 28 millions d'Euros vers 2010 quand le navire atteint son remplissage maximum**, dans le cas le plus favorable des rotations en 36 heures et deux départs par jour. Elle est plus forte dans le cas de trois départs par jour (un peu plus de 35 millions d'Euros par an). La perte cumulée croît chaque année.

T VIII.9 Résultat de voyage, service "accompagné"

aux hypothèses de base et au remplissage moyen réaliste de
deux départs/jour

75%

trois départs/jours

Un départ/jour

Dépenses maritimes au voyage

Frais de port		12 008	12 008	12 008
Combustible	Mer	7 895	7 895	7 895
	Port	320	80	160
Amortissement		36 904	27 678	30 753
Running cost		19 400	14 550	16 167
divers (assurance/frais généraux)		5 479	5 479	5 479
Transport chauffeurs		0		

Total dépenses par voyage

82 006	67 690	72 462
--------	--------	--------

Recettes

	75%	75%	75%
Recette FIO ⁴⁰ N/S	19 819	19 819	19 819
Recette FIO S/N	19 819	19 819	19 819

Résultat à ce remplissage :

-42 369	-28 053	-32 825
---------	---------	---------

RESULTAT EN FONCTION DU REMPLISSAGE

	un départ/jour				deux départs/jour				trois départs/jour			
	50%	60%	70%	80%	50%	60%	70%	80%	50%	60%	70%	80%
recettes	26 425	31 710	36 995	42 280	26 425	31 710	36 995	42 280	26 425	31 710	36 995	42 280
résultat	-55 581	-50 296	-45 011	-39 726	-41 265	-35 980	-30 695	-25 410	-46 037	-40 752	-35 467	-30 182

Remplissage moyen d'équilibre

155%

Remplissage moyen d'équilibre

128%

Remplissage moyen d'équilibre

137%

⁴⁰ Soit 151 €/par unité

8.5.3. Sensibilités

Si l'on faisait l'hypothèse que le passage maritime faisait **économiser la totalité du coût du chauffeur**, (hypothèse qui paraît improbable compte tenu de la durée de la traversée, cf § 7.4 "recette unitaire"), il faudrait encore un remplissage moyen de 88 % dans le cas de deux départs par jour et 94 % dans le cas de trois départs par jour.

La suppression des droits sur la marchandise à Bilbao, qui viennent d'être considérablement réduits (cf § 7.4 "frais et droits de port) ne suffirait pas non plus, le remplissage d'équilibre restant supérieur à 107 %.

La conjonction de ces deux dernières hypothèses abaisserait le seuil d'équilibre (et uniquement dans le cas de deux départs par jour) à un niveau qui semble rester trop élevé (77 %) si l'on veut bien considérer que les variations de trafic journalières suivent un indice 20 ou 30 à 100, impliquant en toute rigueur un remplissage moyen maximum entre 60 et 70 %.

T VIII.10 RESULTATS ANNUELS SERVICE "ACCOMPAGNE"

SERVICE ACCOMPAGNE

Années		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Un départ quotidien	Part marché possible fin d'année	21%	25%	27%	29%	31%	32%	33%	34%	34%	35%
	Moyenne possible de l'année	15%	23%	26%	28%	30%	31%	32%	33%	34%	35%
	Remplissage	68%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	intiale finale										
	5% 35%										
	Total transporté (2 sens)	85 691	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500
	Coût d'exploitation annuel	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5	29,5
	"Equivalent FIO" annuel	12,9	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
	RESULTAT	-16,6	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3	-15,3
RESULTATS CUMULES	-16,6	-31,8	-47,1	-62,3	-77,6	-92,8	-108,1	-123,4	-138,6	-153,9	
Deux départs quotidiens	Part marché possible fin d'année	24%	29%	32%	34%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	Moyenne possible de l'année	18%	27%	31%	33%	35%	36%	37%	38%	39%	40%
	Remplissage	41%	62%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	intiale finale										
	7% 40%										
	Total transporté (2 sens)	102 587	155 803	182 320	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000
	Coût d'exploitation annuel	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7	48,7
	"Equivalent FIO" annuel	15,5	23,5	27,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5
	RESULTAT	-33,2	-25,2	-21,2	-20,2	-20,2	-20,2	-20,2	-20,2	-20,2	-20,2
RESULTATS CUMULES	-33,2	-58,5	-79,7	-99,9	-120,1	-140,3	-160,5	-180,7	-200,9	-221,1	
Trois départs quotidiens	Part marché possible fin d'année	37%	45%	49%	53%	55%	55%	55%	55%	55%	55%
	Moyenne possible de l'année	26%	37%	42%	45%	48%	49%	51%	52%	54%	55%
	Remplissage	38%	57%	66%	74%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	intiale finale										
	10% 55%										
	Total transporté (2 sens)	142 414	215 082	251 335	278 250	283 500	283 500	283 500	283 500	283 500	283 500
	Coût d'exploitation annuel	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3	78,3
	"Equivalent FIO" annuel	21,5	32,5	38,0	42,0	42,8	42,8	42,8	42,8	42,8	42,8
	RESULTAT	-56,8	-45,8	-40,3	-36,2	-35,5	-35,5	-35,5	-35,5	-35,5	-35,5
RESULTATS CUMULES	-56,8	-102,5	-142,8	-179,1	-214,5	-250,0	-285,4	-320,9	-356,3	-391,8	

8.6. Impact de services concurrents

La concurrence à un tel service "accompagné" est extrêmement réduite. Elle se limite à deux services saisonniers de car-ferry reliant la Grande-Bretagne au Nord de l'Espagne : le premier est celui de Brittany Ferries entre Plymouth et Santander et le second celui de P&O entre Portsmouth et Bilbao.

L'économie de ces services est très largement fondée sur le transport de passagers et de leur voiture. Le petit nombre d'ensembles attelés transportés le sont à coût marginal. Ce trafic lourd est très limité puisqu'il ne peut pas être transporté sur une base annuelle et qu'en haute saison la place disponible à bord des navires est aléatoire (toute priorité étant donnée aux voitures des passagers).

Il n'y a aucune perspective d'émergence de nouveaux services visant le transport d'ensembles routiers accompagnés.

On ne peut donc pas considérer qu'il y a actuellement concurrence ni qu'une telle concurrence pourrait exister à moyen terme.

9. La problématique du transport "faux accompagné"

9.1. Généralités

Cette problématique est fondée sur les mêmes considérations que celle du transport "accompagné" dont elle dérive.

Elle vise à rechercher des moyens plus économiques de répondre au marché, notamment en matière de navires, le navire Ro-Pax étant particulièrement coûteux en termes de coût de construction et d'exploitation.

L'idée est donc d'utiliser un simple navire Ro-Ro pour le transport d'ensembles attelés, les chauffeurs étant transportés par voie routière ou aérienne du terminal portuaire de chargement au terminal portuaire de déchargement.

Il s'agit d'une option peu courante mais réellement utilisée dans le cas de transports entre la Turquie et l'Europe de l'Ouest ou entre certains pays du Maghreb.

9.2. Hinterland captable

On se situe ici dans le même type de logique que pour le transport "accompagné".

L'hinterland principal est éloigné des ports (distance minimale de l'ordre de 300 – 400 km en principe en acheminement routier pour justifier le recours au transport "faux accompagné" permettant de valoriser le repos du chauffeur).

Dans ce cas également, il existe un hinterland secondaire proche des ports qui ne vaut que pour le post-acheminement, et que l'on conviendra de prendre en compte pour moitié seulement.

Les flux géographiquement captables sont donc respectivement de 313 000 PL dans le sens Nord-Sud et de 213 000 PL seulement dans le sens Sud-Nord, en valeur 1999. La projection de ces flux en valeur 2003 aboutit à 410 000 PL dans le sens Nord-Sud et 279 000 PL dans le sens Sud-Nord, soit au total 689 000 PL.

9.3. Potentiel "maritimisable"

Là encore, on se trouve placé dans les mêmes conditions que pour le transport accompagné classique et on peut appliquer aux flux la même analyse par catégorie de marchandises en retenant comme précédemment pour les calculs de marché maritimisable le scénario de référence.

En apportant aux données la correction nécessaire pour intégrer les véhicules vides (2 % dans le sens Nord-Sud et 5 % dans le sens Sud-Nord, tous maritimisables), les flux maritimisables ressortent à 210 000 PL maritimisables en Nord-Sud et 139 000 PL en Sud-Nord (valeur 1999). En projetant ces flux à 2003 on obtient respectivement 275 000 PL en Nord-Sud et 182 000 PL en Sud-Nord, soit au total 457 000 PL maritimisables en valeur 2003.

9.4. Hypothèses de calcul

9.4.1. Navire

Coût de construction du navire : 55 millions d'euros. Tout ce qui a été dit au sujet du coût de construction d'un Ro-Pax peut être repris ici, car il s'agit en l'occurrence d'un navire hors normes usuelles. Le montant retenu nous a été indiqué par deux chantiers espagnols⁴¹. Le navire, comme le Ro-Pax précédent dispose d'un linéaire de 3000 - 3200 mètres pour pouvoir accommoder des attelages complets, par opposition au roulier simple dont le linéaire (2500 – 2700 ml) est calculé pour des remorques non accompagné. Le navire ne dispose pas de cabines passagers (ou 12 seulement), mais afin d'accélérer au maximum les opérations, il serait pourvu d'une rampe avant (en plus bien évidemment de la porte arrière), le but étant de tenter de rester dans le schéma le plus économique des rotations en 36 heures.

9.4.2. Hypothèses d'exploitation

Les hypothèses diverses sur les modalités de financement et d'exploitation (conditions d'amortissement, remplissage maximum moyen, part de marché, recette unitaire, commission d'agent et provision pour avarie à la marchandise...) sont identiques à celles du service accompagné et ne sont donc pas reprises ici en détail.

9.4.3. Frais et de droits de port

La jauge d'un tel navire serait un peu plus élevée que celle du roulier standard et les droits ont été légèrement corrigés pour en tenir compte (ils sont cependant inférieurs à ceux du Ro -Pax).

9.4.4. Manutention / saisissage.

L'hypothèse que le chargement et le déchargement seraient effectués sans intervention des dockers a été maintenue. Ce point peut constituer une hypothèse à débattre.

9.4.5. Transport des chauffeurs.

Après consultation de transporteurs spécialisés (autocars), le coût de transport des chauffeurs a été évalué à 30 euros par passager soit un forfait de 10 500 euros par voyage du navire. Le transport par avion a été abandonné. Le seul poste affrètement de l'avion, sans compter les taxes par passagers et l'acheminement port – aéroport dépassait les 14 000 euros.

⁴¹ Barreiras et Izar

9.5. Résultats et sensibilités

9.5.1. Horaire et rotation

Pour comparer ce type de service à celui du Ro-Pax, le principe de rotation en 36 heures avec trois navires pour deux départs par jour et de 40 heures avec cinq navires et trois départs par jour a été maintenu. Il faut cependant souligner que le service en 36 heures qui était tendu dans le cas du Ro-Pax devient plus difficile encore dans ce service "faux accompagné". Dans le premier cas, les chauffeurs sont à leur volant prêts à partir dès l'ouverture de la porte. Dans le cas du "faux accompagné", ils doivent attendre l'accostage complet du navire pour monter à bord et retrouver l'emplacement de leur véhicule. Sur des escales dont la durée n'est que de deux heures, cette perte de temps ne peut plus être considérée comme minime et négligeable.

9.5.2. Résultats

Les résultats font l'objet des deux tableaux, résultats au voyage et résultats annuels. Le premier, (résultat au voyage) conduit aux mêmes conclusions que pour le transport accompagné. **La perte est supérieure au montant du poste amortissement même dans la rotation la plus courte (36 H) et donc la plus économique.** Il en résulte **qu'il n'y a aucune contribution au financement du navire.**

Comme dans le service accompagné, **le problème n'est pas un problème de marché**, puisque le seuil de remplissage qui permettrait d'atteindre l'équilibre dépasse très largement la capacité du navire (119 %) et que la capacité de transport du service reste inférieure aux parts de marché prises comme hypothèses.

Les résultats annuels font apparaître une stabilisation de la perte annuelle à un peu plus de 16 millions d'Euros vers 2010 quand le navire atteint son remplissage maximum, dans le cas le plus favorable des rotations en 36 heures et deux départs par jour. Elle est plus forte dans le cas de trois départs par jour (un peu plus de 28 millions d'Euros par an). La perte cumulée croît chaque année.

T IX.1. Résultat de voyage

aux hypothèses de base et au remplissage moyen réaliste de 75%
deux départs / jour **trois départs / jour**

Un départ / jour		deux départs / jour		trois départs / jour	
Dépenses maritimes au voyage					
Frais de port		8 806	8 806	8 806	8 806
Combustible	mer	7 500	7 500	7 500	7 500
	port	320	80	160	160
Amortissement		28 996	21 747	24 163	24 163
Running cost		11 400	8 550	9 500	9 500
divers (assurance/frais généraux)		5 479	5 479	5 479	5 479
Transport chauffeurs		10 500	10 500	10 500	10 500
Total dépenses par voyage		73 001	62 662	66109	66109
Recettes FIO⁴²					
Recette N/S	75%	19 819	19 819	19 819	19 819
Recette S/N	75%	19 819	19 819	19 819	19 819
Résultat à ce remplissage :		-33 364	-23 025	-26 471	-26 471

RESULTAT EN FONCTION DU REMPLISSAGE

	un départ/jour				deux départs/jour					trois départs/jour					
	50%	60%	70%	80%		50%	60%	70%	80%		50%	60%	70%	80%	
recettes	26 425	31 710	36 995	42 280	recettes	26 425	31 710	36 995	42 280	recettes	26 425	31 710	36 995	42 280	
résultat	-46 576	-41 291	-36 006	-30 721	résultat	-36 237	-30 952	-25 667	-20 382	résultat	-39 684	-34 399	-29 114	-23 829	
Remplissage moyen d'équilibre	138%				Remplissage moyen d'équilibre	119%					Remplissage moyen d'équilibre	125%			

⁴² Soit 151 €par unité

T IX.2. SERVICE "FAUX ACCOMPAGNE"

Années		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Un départ quotidien	Part marché possible fin d'année	21%	25%	27%	29%	31%	32%	33%	34%	34%	35%
	Moyenne possible de l'année	15%	23%	26%	28%	30%	31%	32%	33%	34%	35%
	Remplissage	68%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	Total transporté (2 sens)	85 691	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500
	Coût d'exploitation annuel	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3	26,3
	"Equivalent FIO" annuel	12,9	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
	RESULTAT	-13,3	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0
	RESULTATS CUMULES	-13,3	-25,4	-37,4	-49,4	-61,4	-73,4	-85,4	-97,4	-109,4	-121,4
Deux départs quotidiens	Part marché possible fin d'année	24%	29%	32%	34%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	Moyenne possible de l'année	18%	27%	31%	33%	35%	36%	37%	38%	39%	40%
	Remplissage	41%	62%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	Total transporté (2 sens)	102 587	155 803	182 320	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000	189 000
	Coût d'exploitation annuel	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1	45,1
	"Equivalent FIO" annuel	15,5	23,5	27,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5
	RESULTAT	-29,6	-21,6	-17,6	-16,6	-16,6	-16,6	-16,6	-16,6	-16,6	-16,6
	RESULTATS CUMULES	-29,6	-51,2	-68,8	-85,4	-102,0	-118,5	-135,1	-151,7	-168,3	-184,8
Trois départs quotidiens	Part marché possible fin d'année	37%	45%	49%	53%	55%	55%	55%	55%	55%	55%
	Moyenne possible de l'année	26%	37%	42%	45%	48%	49%	51%	52%	54%	55%
	Remplissage	38%	57%	66%	74%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
	part de marché										
	Total transporté (2 sens)	142 414	215 082	251 335	278 250	283 500	283 500	283 500	283 500	283 500	283 500
	Coût d'exploitation annuel	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4	71,4
	"Equivalent FIO" annuel	21,5	32,5	38,0	42,0	42,8	42,8	42,8	42,8	42,8	42,8
	RESULTAT	-49,9	-38,9	-33,4	-29,4	-28,6	-28,6	-28,6	-28,6	-28,6	-28,6
	RESULTATS CUMULES	-49,9	-88,8	-122,3	-151,6	-180,2	-208,8	-237,4	-266,0	-294,6	-323,2

9.5.3. Sensibilités

Comme dans le cas du service accompagné, ni l'hypothèse de l'économie totale du coût du chauffeur, ni celle de l'abandon de tout frais de port à la marchandise à Bilbao ne suffisent à rétablir l'équilibre d'exploitation. Il faudrait la conjonction de ces deux hypothèses pour abaisser le seuil de rentabilité à un remplissage de 72%, dans le cas le plus favorable de rotation en 36 heures et de deux départs par jour. Mais aucune de ces deux hypothèses ne paraît, aujourd'hui, réaliste.

La sensibilité au prix de construction du navire a été testée sur l'hypothèse du roulier classique de service non accompagné. Le coût d'achat du navire serait ramené à 36 millions d'euros, mais la capacité en véhicule ramenée à 135 attelages (contre 175 remorques) et les rotations en 48 heures (pas de porte avant). Pour des hypothèses identiques, le seuil de remplissage est plus élevé : 144% contre 119% dans le cas du navire plus spécialisé.

10. La problématique du transport non accompagné

10.1. Généralités

Le transport accompagné est une solution très adaptée au traitement de flux massifs de franchissement d'un détroit (Gibraltar, Calais-Douvres). Cette forme d'organisation associée à une forte fréquence de traversée offre à la chaîne de transport une très grande fluidité sans pour autant pénaliser les coûts puisque la durée de traversée est de l'ordre de deux heures tout compris et la productivité des moyens navals excellente (multiples rotations journalières pour un même navire).

En revanche, pour des traversées sensiblement plus longues, les coûts de l'accompagné deviennent très lourds tant en ce qui concerne les moyens navals (coût d'amortissement d'un Ro-Pax, running cost) que pour ce qui concerne le transporteur routier qui doit immobiliser son tracteur et son chauffeur pendant de nombreuses heures.

Il apparaît donc a priori beaucoup plus approprié de traiter les transports nécessitant une traversée de 16 heures comme c'est le cas pour Montoir-Bilbao en non-accompagné, parce que cette technique est sensiblement plus économique que le transport accompagné.

10.2. Hinterland captable

10.2.1. Détermination de l'hinterland

La problématique de l'hinterland du transport non-accompagné est en principe très différente de celle précédemment abordée pour le transport accompagné. Il s'agit véritablement d'une logique de transport combiné.

La condition fondamentale d'attractivité pour une telle chaîne de transport est qu'elle procure une économie substantielle, estimée sur la base d'entretiens auprès de chargeurs industriels, de logisticiens et de transporteurs routiers à **un ordre de grandeur de 20 % par rapport à un transport routier de bout en bout**. Cela implique que la somme des différents maillons de cette chaîne (pré-acheminement, passage portuaire, transport maritime, passage portuaire et post-acheminement) soit plus économique (de 20 %) que le trajet routier en droiture.

Le consultant a par ailleurs calculé sur la base d'une multitude de relations origine / destination que **le kilométrage économisé grâce au service est en moyenne de 480 km**⁴³. Cette valeur moyenne est sensiblement la même que l'on considère une sphère d'influence de 300 km "autour"⁴⁴ des ports ou un hinterland plus large de 600 km.

C'est sur la base de ces 480 km que le consultant a fondé la tarification du service maritime : 80 % du coût routier de ces 480 km économisés.

Dans ces conditions, l'économie réelle faite par le transporteur client du service maritime variera selon les O/D réelles. Cette économie sera d'autant plus importante que :

1. la distance réellement économisée sur l'O/D en question sera plus grande et supérieure à 480 km ; c'est le cas de toutes les relations situées à l'Ouest et n'imposant qu'un détour minimal par rapport aux ports d'embarquement et de débarquement ; inversement toute déviation par rapport à cet axe Ouest sera pénalisante en termes de distance économisée
2. la capacité du transporteur à organiser des pré et post-acheminements à des coûts aussi proches que possible de ceux de la route à longue distance ;
3. à des avantages spécifiques qui seraient éventuellement accordés aux utilisateurs du service maritime

La condition (1) désigne comme hinterland privilégié des zones situées au Nord d'une ligne Cordoba-Madrid-Montoir-Caen.

La condition (2) désigne comme hinterland privilégié une zone située à moins de 4 H 30 de conduite des ports, ce qui permet l'organisation d'un aller-retour dans la journée pour l'amenée d'une remorque au port et le retour en charge avec une autre remorque. Le conducteur n'est alors pas un grand routier et il peut être géré dans des conditions de coût les plus compétitives permises par la réglementation.

La condition (3) permet éventuellement de déterminer de façon conditionnelle des extensions de l'hinterland pratique actuel.

⁴³ Ce chiffre résulte de l'examen des distances routières directes de certaines O/D situées dans les hinterlands respectifs des deux ports et d'une moyenne pondérée établie sur ces bases.

Cette moyenne combine donc des O/D proches des ports ou pour lesquelles le passage par les deux ports n'implique que peu de détours par rapport à la droiture routière (distance « économisée » maximale, mais aussi la situation inverse dans laquelle l'utilisation du service maritime nécessite un détour important et pour laquelle la distance réellement économisée devient faible (et bien sûr toutes les situations intermédiaires).

L'approche est la suivante :

On considère les hinterlands majeurs du «non accompagné», soit en France 4 régions (Pays de la Loire, Bretagne, Centre et Basse Normandie) et en Espagne le Pays Basque, la Navarre, les Asturies, la Cantabrique, la Galice, la Castille Leon et Madrid).

On prend en compte des villes « significatives au sein des différentes régions (Rennes, Caen, Nantes et Tours en France, Madrid, Valladolid, Leon, Bilbao, Oviedo, Vigo, Pampelune, et Soria en Espagne).

On calcule les distances moyennes routières et combinées entre chacune des villes française et l'ensemble des villes espagnoles énumérées (par ex distance moyenne routière et combinée entre Rennes et les différentes villes espagnoles).

On calcule les distances routières économisées dans les 4 situations.

On pondère ensuite ces 4 distances économisées par le poids (trafics générés) des 4 régions françaises respectivement.

On obtient une distance moyenne «économisée» de 505 Km par rapport à laquelle prend un léger « pied de pilote », en remarquant notamment que même au sein de la région des Pays de la Loire, certaines villes sont dans une situation plus difficile en termes de distance économisée : Le Mans 475 Km, Angers 486 Km.

⁴⁴ plus exactement dans la prolongation du vecteur maritime

On peut aussi proposer une méthode d'évaluation plus concrète de l'hinterland actuel qui repose sur un certain nombre de cas concrets de trajets entre différentes villes espagnoles et françaises ou européennes. Le tableau ci-dessous présente les résultats d'une modélisation simple et partielle de cette approche.

Celle-ci consiste à comparer les coûts de la droiture routière à la somme des coûts de la chaîne de transport combinée, pour différentes relations, avec des hypothèses de coûts toujours très favorables à la compétitivité de ce service.

T X.1 Hinterland du transport non-accompagné (comparaison de coûts)

		Distance totale km	Pré-achem km	Post-achem km	Distance économis km	Coût routier droiture €	Coût pré €	Coûts post €	Coût ports €	Rémun navire €	Coût combiné €	Différent coût %
Madrid	Paris	1257	384	429	444	1257	384	429	139	189	1141	90,8%
Madrid	Nantes	1003	384	55	564	1003	384	100	139	189	812	81,0%
Madrid	Metz	1580	384	752	444	1580	384	752	139	189	1464	92,7%
Madrid	Caen	1257	384	303	570	1257	384	303	139	189	1015	80,7%
Madrid	Londres	1511	384	510	617	1511	384	510	139	189	1222	80,9%
Madrid	Bristol	1441	384	441	616	1441	384	441	139	189	1153	80,0%
Madrid	Le Havre	1314	384	396	534	1314	384	396	139	189	1108	84,3%
Madrid	Lille	1483	384	655	444	1483	384	655	139	189	1367	92,2%
Bilbao	Nantes	660	15	55	590	660	100	100	139	189	528	80,0%
Bilbao	Paris	913	15	429	469	913	100	429	139	189	857	93,9%
Bilbao	Metz	1236	15	752	469	1236	100	752	139	189	1180	95,5%
Bilbao	Caen	913	15	303	595	913	100	303	139	189	731	80,1%
Bilbao	Londres	1168	15	510	643	1168	100	510	139	189	938	80,3%
Bilbao	Bristol	1097	15	441	641	1097	100	441	139	189	869	79,2%
Bilbao	Le Havre	970	15	396	559	970	100	396	139	189	824	84,9%
Bilbao	Lille	1139	15	655	469	1139	100	655	139	189	1083	95,1%
Seville	Paris	1779	906	429	444	1779	906	429	139	189	1663	93,5%
Seville	Nantes	1525	906	55	564	1525	906	100	139	189	1334	87,5%
Seville	Metz	2056	906	752	398	2056	906	752	139	189	1986	96,6%
Seville	Caen	1778	906	303	569	1778	906	303	139	189	1537	86,4%
Seville	Londres	2033	906	510	617	2033	906	510	139	189	1744	85,8%
Seville	Bristol	1963	906	441	616	1963	906	441	139	189	1675	85,3%
Seville	Le Havre	1836	906	396	534	1836	906	396	139	189	1630	88,8%
Seville	Lille	2004	906	655	443	2004	906	655	139	189	1889	94,3%
Burgos	Paris	1031	158	429	444	1031	158	429	139	189	915	88,7%
Burgos	Nantes	777	158	55	564	777	158	100	139	189	586	75,4%
Burgos	Metz	1354	158	752	444	1354	158	752	139	189	1238	91,4%
Burgos	Caen	1030	158	303	569	1030	158	303	139	189	789	76,6%
Burgos	Londres	1285	158	510	617	1285	158	510	139	189	996	77,5%
Burgos	Bristol	1215	158	441	616	1215	158	441	139	189	927	76,3%
Burgos	Le Havre	1087	158	396	533	1087	158	396	139	189	882	81,1%
Burgos	Lille	1256	158	655	443	1256	158	655	139	189	1141	90,8%

Les colonnes de ce tableau portent sur :

1. une origine
2. une destination,
3. la distance routière totale (en droiture),
4. la distance de pré-acheminement
5. la distance de post-acheminement,
6. la distance économisée (3)-(4 + 5)
7. le coût routier en droiture
8. le coût de préacheminement
9. le coût de post-acheminement

10. le coût portuaire⁴⁵
11. rémunération navire (équivalent FIO⁴⁶)
12. le coût du transport combiné (8 + 9 + 10 + 11)
13. le rapport entre le coût du combiné au coût de la route en droiture ((12) / (7))

Les hypothèses sous-jacentes à ce tableau sont toutes, sans exception très favorables au service :

- coût de la route en droiture = 1 €/ km (dans la réalité actuelle plutôt proche de 0,9 €/ km en transport international selon les entretiens menés par le consultant)
- coût des préacheminements et des post-acheminements au même niveau de seulement 1 €/ km, qui apparaît improbable même pour des distances appréciables en raison des attentes portuaires et de la relative complexité de gestion du système
- coûts portuaires réduits par rapport aux conditions actuelles, supérieures à 200 € pour les deux ports

Les O / D les plus favorables à l'utilisation du service sont signalées en vert (combiné au moins 20 % moins cher que la route en droiture. Signalées en jaune les O / D moins attractives (entre 10 et 20 % de décote par rapport au transport routier en droiture), mais qui peuvent être prises en considération. En blanc les autres O / D qui ne seront pas compétitives.

Dans ce cadre d'hypothèses volontairement optimistes, le tableau montre

- que Madrid, Burgos et Bilbao font clairement partie de l'arrière-pensée côté espagnol ; Séville peut difficilement être envisagé
- que Nantes et Caen font partie de l'arrière-pensée côté européen et que Le Havre peut être une extension de cet arrière-pensée ; Bristol peut être une extension de cet arrière-pensée en Grande-Bretagne ; Paris, Metz et Lille sont d'accès difficile
- Londres peut être atteint dans certains cas depuis Bilbao et Burgos (trajets courts en Espagne).

Toutefois, la plus grande prudence est de mise pour la prise en compte de l'arrière-pensée britannique. En effet, cette extension d'arrière-pensée impose une deuxième rupture pour la remorque et l'organisation d'un post-acheminement rationalisé de Montoir vers Caen (303 km) ou Cherbourg (326 km). Cette double rupture de charge n'existe pas pour le trajet routier en droiture, notamment vers Londres, destination pour laquelle le transporteur routier optera pour un passage transmanche court Calais – Douvres.

Une analyse de même type peut être envisagée portant non plus sur les coûts mais sur les délais de transport : quelle compétitivité pour le transport maritime à courte distance par rapport au transport routier en droiture ? Une distinction doit être faite à ce stade sur l'organisation du transport routier faisant l'objet de cette comparaison.

On peut calculer des temps de transport en droiture avec un système de relais. Les temps d'arrêt liés aux relais sont pris en compte sous la forme d'une réduction de la vitesse moyenne à 60 Km/h.

⁴⁵ Ce coût de 139 € est constitué de frais de manutention (40 € dans chaque port), de droits de port sur la marchandise (29 € à Bilbao seulement), de commissions d'agents (5 % du fret à l'export, 2,5 % à l'import) et de provisions pour avaries (1,5 % du fret).

⁴⁶ la rémunération FIO retenue ici est celle qui est compatible avec un prix de passage égal à 80 % du coût de la distance routière moyenne économisée

On peut également calculer des durées de transport routier à longue distance sans utilisation de relais, c'est-à-dire comportant des arrêts d'une dizaine d'heures à l'issue de périodes de 9 heures de conduite.

Ces deux types de durées peuvent être comparées à la durée d'un transport combiné comportant 16 heures de navigation, 3 heures de temps de séjour dans chaque port (durées liées au closing time et au délai de mise à disposition des remorques, ainsi que des durées de pré et de post-acheminement calculées sur la base de transports utilisant des relais).

T X.2 Hinterland du transport non-accompagné (comparaison de coûts)

		Distance totale km	Pré-achem km	Post-achem km	Distance économiques km	Durée route direct relais H	Durée route direct arrêts H	Durée préach H	Durée postach H	Durée ports H	Durée navire H	Durée combiné H	Différent durée relais	Différent durée arrêts
Madrid	Paris	1257	384	429	444	21,0	28	6,4	7,2	6	16	35,6	1,7	1,3
Madrid	Nantes	1003	384	55	564	16,7	24,3	6,4	0,9	6	16	29,3	1,8	1,2
Madrid	Metz	1580	384	752	444	26,3	42,6	6,4	12,5	6	16	40,9	1,6	1,0
Madrid	Caen	1257	384	303	570	21,0	28	6,4	5,1	6	16	33,5	1,6	1,2
Madrid	Londres	1511	384	510	617	25,2	41,6	6,4	8,5	6	16	36,9	1,5	0,9
Madrid	Bristol	1441	384	441	616	24,0	40,6	6,4	7,4	6	16	35,8	1,5	0,9
Madrid	Le Havre	1314	384	396	534	21,9	38,6	6,4	6,6	6	16	35,0	1,6	0,9
Madrid	Lille	1483	384	655	444	24,7	41,2	6,4	10,9	6	16	39,3	1,6	1,0
Bilbao	Nantes	660	15	55	590	11,0	19,4	0,3	0,9	6	16	23,2	2,1	1,2
Bilbao	Paris	913	15	429	469	15,2	23	0,3	7,2	6	16	29,4	1,9	1,3
Bilbao	Metz	1236	15	752	469	20,6	27,7	0,3	12,5	6	16	34,8	1,7	1,3
Bilbao	Caen	913	15	303	595	15,2	23	0,3	5,1	6	16	27,3	1,8	1,2
Bilbao	Londres	1168	15	510	643	19,5	26,7	0,3	8,5	6	16	30,8	1,6	1,2
Bilbao	Bristol	1097	15	441	641	18,3	25,7	0,3	7,4	6	16	29,6	1,6	1,2
Bilbao	Le Havre	970	15	396	559	16,2	23,9	0,3	6,6	6	16	28,9	1,8	1,2
Bilbao	Lille	1139	15	655	469	19,0	26,3	0,3	10,9	6	16	33,2	1,7	1,3
Seville	Paris	1779	906	429	444	29,7	45,4	15,1	7,2	6	16	44,3	1,5	1,0
Seville	Nantes	1525	906	55	564	25,4	41,8	15,1	0,9	6	16	38,0	1,5	0,9
Seville	Metz	2056	906	752	398	34,3	59,4	15,1	12,5	6	16	49,6	1,4	0,8
Seville	Caen	1778	906	303	569	29,6	45,4	15,1	5,1	6	16	42,2	1,4	0,9
Seville	Londres	2033	906	510	617	33,9	59	15,1	8,5	6	16	45,6	1,3	0,8
Seville	Bristol	1963	906	441	616	32,7	58	15,1	7,4	6	16	44,5	1,4	0,8
Seville	Le Havre	1836	906	396	534	30,6	46,2	15,1	6,6	6	16	43,7	1,4	0,9
Seville	Lille	2004	906	655	443	33,4	58,6	15,1	10,9	6	16	48,0	1,4	0,8

Burgos	Paris	1031	158	429	444	17,2	24,7	2,6	7,2	6	16	31,8	1,8	1,3
Burgos	Nantes	777	158	55	564	13,0	21,1	2,6	0,9	6	16	25,6	2,0	1,2
Burgos	Metz	1354	158	752	444	22,6	39,3	2,6	12,5	6	16	37,2	1,6	0,9
Burgos	Caen	1030	158	303	569	17,2	24,7	2,6	5,1	6	16	29,7	1,7	1,2
Burgos	Londres	1285	158	510	617	21,4	38,4	2,6	8,5	6	16	33,1	1,5	0,9
Burgos	Bristol	1215	158	441	616	20,3	27,4	2,6	7,4	6	16	32,0	1,6	1,2
Burgos	Le Havre	1087	158	396	533	18,1	25,5	2,6	6,6	6	16	31,2	1,7	1,2

La comparaison des durées du transport combiné par rapport au transport routier utilisant des relais chauffeurs est sans surprise très défavorable au transport combiné, 40 à 100 % plus lent que le transport routier en droiture.

La comparaison est beaucoup plus nuancée en ce qui concerne le transport routier traditionnel, dans lequel le chauffeur interrompt le voyage pour se reposer et ne reprend la route qu'au bout d'une dizaine d'heures au minimum. Selon les O/D, les durées de transport peuvent être favorables ou défavorables au transport combiné, avec en tout état de cause des écarts moins accusés que dans le cas du transport continu utilisant des relais ; les écarts dans un sens ou dans un autre restent limités à 20 ou 30 % d'écart.

10.2.2. Quantification de l'hinterland

L'hinterland du transport non accompagné est limité de façon absolue par des considérations géographiques déjà évoquées dans le cas du transport accompagné : il ne peut comprendre que les zones situées dans la prolongation du parcours maritime.

Au sein de cet hinterland très large, sont privilégiées :

- les zones situées à proximité des ports, dans un rayon de 300 Km / 4H30 de temps de conduite
- les zones situées le long de la ligne Nord-Sud passant par Bilbao et Montoir et permettant une économie maximale de distance routière pour les transports utilisateurs de l'autoroute maritime

La détermination du potentiel transportable fait dans ces conditions appelle à deux matrices :

- la matrice des flux par O/D
- la matrice des parts de marché par O/D ; les coefficients de cette matrice étant d'autant plus élevés que la distance routière économisée est plus forte et par conséquent que la compétitivité de l'autoroute maritime est plus importante.

La multiplication de ces deux matrices permet de calculer le potentiel transportable pour chacune des O/D.

T X.3 Flux Nord-Sud

Flux globaux

U = nombre de PL

Region_C	Andaluc	Asturias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y Leon	Estramad	Galicia	La Rioja	Madrid	Maroc	Murcia	Navarra	Pais Vasco	Portugal	Total
Basse-Normandie	437	393	58	292	1 380		58		1 842			112	1 539	1 439	7 551
Belgique	4 312	1 153	735	1 852	6 193	180	1 073	983	14 172	88	398	2 683	11 209	13 497	58 529
Bretagne	1 278	231	54	98	947		1 001	74	2 326		242	150	3 326	1 563	11 289
Centre	657		834	1 251	3 575		149		5 822			343	4 336	4 760	21 726
Champagne-Ardennes	1 271	112	272		1 326		198		1 440			676	965	1 221	7 481
Haute-Normandie	1 228	340	146	355	5 559		84	345	3 269		431	87	1 733	1 771	15 347
Ile de France	444	289	58	1 089	8 537		905	335	13 295	1 034	133	1 735	9 280	11 269	48 404
Lorraine	138		554	80	1 543		1 309	76	2 393	44		180	1 763	2 855	10 937
Nord-Pas de Calais	2 690	616	362	62	11 550	135	2 632	479	5 941	231	309	994	5 608	5 106	36 717
Pays de la Loire	685	58	679	339	4 163		734		5 908	1 027	189	1 588	12 656	2 507	30 534
Pays-Bas	6 633	652	1 894	3 317	4 407	218	2 614	1 314	19 415	790	2 440	1 439	5 634	17 893	68 657
Picardie	175	109			2 936		990		2 139		574		1 378	3 131	11 431
Royaume-Uni	5 386	1 106	445	3 304	1 562	202	2 020	544	13 181	1 892	943	2 546	6 412	16 419	55 962
Total	25 334	5 058	6 091	12 041	53 677	735	13 768	4 149	91 143	5 107	5 657	12 535	65 840	83 429	384 565

Matrice de potentiel Nord-Sud

Region_C	Andaluc	Asturias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y Leon	Estramad	Galicia	La Rioja	Madrid	Maroc	Murcia	Navarra	Pais Vasco	Portugal
Basse-Normandie	0,30	0,80	0,80	0,10	0,70	0,50	0,50	0,50	0,70	0,00	0,05	0,10	0,90	0,50
Belgique	0,05	0,10	0,10	0,00	0,10	0,05	0,05	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00	0,20	0,10
Bretagne	0,30	0,80	0,80	0,10	0,70	0,50	0,50	0,50	0,70	0,00	0,05	0,10	0,90	0,50
Centre	0,10	0,30	0,30	0,00	0,40	0,30	0,30	0,30	0,35	0,00	0,00	0,00	0,50	0,20
Champagne-Ardennes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Haute-Normandie	0,20	0,60	0,60	0,00	0,40	0,30	0,30	0,30	0,40	0,00	0,00	0,05	0,70	0,50
Ile de France	0,10	0,15	0,15	0,00	0,15	0,10	0,15	0,10	0,15	0,00	0,05	0,00	0,25	0,10
Lorraine	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nord-Pas de Calais	0,10	0,10	0,10	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,00	0,05	0,00	0,20	0,10
Pays de la Loire	0,40	0,80	0,80	0,10	0,80	0,40	0,50	0,70	0,80	0,00	0,05	0,10	0,90	0,70
Pays-Bas	0,05	0,10	0,10	0,00	0,10	0,05	0,05	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00	0,20	0,10
Picardie	0,10	0,10	0,10	0,00	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,00	0,05	0,00	0,20	0,10
Royaume-Uni	0,15	0,20	0,20	0,05	0,20	0,20	0,20	0,15	0,20	0,00	0,05	0,10	0,30	0,20

Potentiel Nord-Sud

U = Nombre de PL valeur 1999

Region_C	Andaluc	Asturias	Cantabria	Castilla La Mancha	Castilla y Leon	Estramad	Galicia	La Rioja	Madrid	Maroc	Murcia	Navarra	Pais Vasco	Portugal	Total
Basse-Normandie	131	314	46	29	966	0	29	0	1 289	0	0	11	1 385	720	4 921
Belgique	216	115	74	0	619	9	54	49	709	0	0	0	2 242	1 350	5 436
Bretagne	383	185	43	10	663	0	501	37	1 628	0	12	15	2 993	782	7 252
Centre	66	0	250	0	1 430	0	45	0	2 038	0	0	0	2 168	952	6 948
Champagne-Ardennes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Haute-Normandie	246	204	88	0	2 224	0	25	104	1 308	0	0	4	1 213	886	6 300
Ile de France	44	43	9	0	1 281	0	136	34	1 994	0	7	0	2 320	1 127	6 994
Lorraine	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nord-Pas de Calais	269	62	36	0	1 155	14	263	48	594	0	15	0	1 122	511	4 088
Pays de la Loire	274	46	543	34	3 330	0	367	0	4 726	0	9	159	11 390	1 755	22 635
Pays-Bas	332	65	189	0	441	11	131	66	971	0	0	0	1 127	1 789	5 121
Picardie	18	11	0	0	294	0	99	0	214	0	29	0	276	313	1 252
Royaume-Uni	808	221	89	165	312	40	404	82	2 636	0	47	255	1 924	3 284	10 267
Total	2 786	1 267	1 367	238	12 714	74	2 053	418	18 107	0	120	444	28 159	13 467	81 215

T X.4 Flux Sud-Nord

Flux globaux

U = Nombre de PL valeur 1999

Region_C	B_Norm	B	Bretagne	Centre	Ch Arden	H_Norm	IDF	Lorraine	NPC	PdL	NL	Picardie	UK	Total
Andalucia	244	3 923	1 316	891	381	1 072	3 727	332	1 719	1 837	11 127	171	14 051	40 790
Asturias	230	1 157	208	158	134	360	1 151	421	331	110	82	448	673	5 465
Cantabria		969	444	185	365	66	868	132	1 076	295	371	269	937	5 978
Castilla La Mancha		1 781	268	443	42	153	811	52	107	283	1 050	173	1 436	6 599
Castilla y Leon	1 482	2 854	1 329	4 550	1 043	3 336	12 913	1 712	6 029	3 206	4 101	435	2 980	45 970
Estramadura		280	82		232		475	43	157		305		661	2 235
Galicia	133	2 094	1 113	393	123	89	2 924	429	711	514	1 297	241	1 548	11 609
La Rioja	65	290	219	211	418		1 393	67	475	170	1 143	132	950	5 535
Madrid	1 044	4 708	2 638	1 367	655	1 775	15 528	533	3 571	2 965	4 247	980	7 330	47 341
Maroc		535	156	164	115		1 502		586	115	2 237		1 917	7 329
Murcia	457	1 338	978	399		136	1 075	59		360	1 915		17 687	24 405
Navarra	351	3 554	1 729	1 470	109	852	3 096	576	3 204	1 336	3 861	674	3 021	23 832
Pais Vasco	1 002	9 414	3 356	5 948	2 895	2 116	9 329	2 032	4 792	8 663	8 302	1 934	10 054	69 838
Portugal	801	10 527	2 957	3 028	646	1 896	16 198	1 441	5 907	5 072	11 120	514	13 068	73 176
Total	5 810	43 426	16 796	19 208	7 159	11 851	70 991	7 828	28 665	24 925	51 159	5 969	76 315	370 102

Matrice de potentiel Sud-Nord

Region_C	B_Norm	B	Bretagne	Centre	Ch Arden	H_Norm	IDF	Lorraine	NPC	PdL	NL	Picardie	UK
Andalucia	0,30	0,05	0,30	0,10	0,00	0,20	0,10	0,00	0,10	0,40	0,05	0,10	0,15
Asturias	0,80	0,10	0,80	0,30	0,00	0,60	0,15	0,00	0,10	0,80	0,10	0,10	0,20
Cantabria	0,80	0,10	0,80	0,30	0,00	0,60	0,15	0,00	0,10	0,80	0,10	0,10	0,20
Castilla La Mancha	0,10	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,05
Castilla y Leon	0,70	0,10	0,70	0,40	0,00	0,40	0,15	0,00	0,10	0,80	0,10	0,10	0,20
Estramadura	0,50	0,05	0,50	0,30	0,00	0,30	0,10	0,00	0,10	0,40	0,05	0,10	0,20
Galicia	0,50	0,05	0,50	0,30	0,00	0,30	0,15	0,00	0,10	0,50	0,05	0,10	0,20
La Rioja	0,50	0,05	0,50	0,30	0,00	0,30	0,10	0,00	0,10	0,70	0,05	0,10	0,15
Madrid	0,70	0,05	0,70	0,35	0,00	0,40	0,15	0,00	0,10	0,80	0,05	0,10	0,20
Maroc	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Murcia	0,05	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,05	0,05	0,00	0,05	0,05
Navarra	0,10	0,00	0,10	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,10
Pais Vasco	0,90	0,20	0,90	0,50	0,00	0,70	0,25	0,00	0,20	0,90	0,20	0,20	0,30
Portugal	0,50	0,10	0,50	0,20	0,00	0,50	0,10	0,00	0,10	0,70	0,10	0,10	0,20

Potentiel Sud-Nord

U = Nombre de PL valeur 1999

Region_C	B_Norm	B	Bretagne	Centre	Ch Arden	H_Norm	IDF	Lorraine	NPC	PdL	NL	Picardie	UK	Total
Andalucia	73	196	395	89	0	214	373	0	172	735	556	17	2 108	4 928
Asturias	184	116	166	47	0	216	173	0	33	88	8	45	135	1 211
Cantabria	0	97	355	56	0	40	130	0	108	236	37	27	187	1 272
Castilla La Mancha	0	0	27	0	0	0	0	0	0	28	0	0	72	127
Castilla y Leon	1 037	285	930	1 820	0	1 334	1 937	0	603	2 565	410	44	596	11 562
Estramadura	0	14	41	0	0	0	48	0	16	0	15	0	132	266
Galicia	67	105	557	118	0	27	439	0	71	257	65	24	310	2 038
La Rioja	33	15	110	63	0	0	139	0	48	119	57	13	143	738
Madrid	731	235	1 847	478	0	710	2 329	0	357	2 372	212	98	1 466	10 836
Maroc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Murcia	23	0	49	0	0	0	54	0	0	18	0	0	884	1 028
Navarra	35	0	173	0	0	43	0	0	0	134	0	0	302	686
Pais Vasco	902	1 883	3 020	2 974	0	1 481	2 332	0	958	7 797	1 660	387	3 016	26 411
Portugal	401	1 053	1 479	606	0	948	1 620	0	591	3 550	1 112	51	2 614	14 023
Total	3 485	3 998	9 148	6 251	0	5 013	9 573	0	2 956	17 899	4 134	706	11 964	75 126

10.3. Potentiel "maritimisable"

Le consultant a fondé l'analyse sur le scénario haut de "maritimisation". Les flux "maritimisables" Nord-Sud seront donc estimés 80,12 % des potentiels Nord-Sud totaux et les flux "maritimisables" Sud-Nord à 77,52 % des potentiels Sud -Nord totaux.

Dans ces conditions, les flux pris en compte seront de :

- 81 200 PL X 80,12 % = 65 057 PL en Nord-Sud valeur 1999, donc 85 276 PL en 2003
- 75 100 PL X 77,52 % = 58 218 PL en Sud-Nord valeur 1999, donc 76 311 PL en 2003

10.4. Hypothèses de calcul

Les hypothèses de marché potentiel, discutées aux paragraphes précédents ne sont pas reprises ici. De même, les hypothèses communes aux services déjà étudiés ne seront que rapidement traitées.

10.4.1. Navire

Coût de construction :

Le consultant est conduit à proposer deux hypothèses contrastées compte tenu du caractère fortement cyclique de la construction navale.

- **Hypothèse A et D** = 36 millions d'euros. Sans reprendre la discussion sur l'ensemble des éléments qui concourent au coût de construction, il faut souligner que ce prix constitue le plus bas de la fourchette des prix qui nous ont été communiqués. Ce prix qui était sans doute raisonnable au deuxième semestre 2003 paraît plus hypothétique aujourd'hui en particulier du fait que les chantiers asiatiques qui étaient les moins chers ont depuis rempli leur carnet de commande jusqu'à 2007. Une fourchette plus réaliste aujourd'hui serait sans doute de 40 à 50 millions d'Euros (selon BRS 40 M€ selon les chantiers espagnols (Izar et Barreiras) 45 M€ selon les Chantiers de l'Atlantique, 48 M€). Malgré ces réserves le prix de 36 millions a été maintenu pour ces hypothèses A et D.
- **Hypothèse B et C** = 45 M€ compte tenu de la discussion ci-dessus

10.4.2. Hypothèses sur l'amortissement et l'exploitation

Les conditions d'amortissement et le remplissage maximum moyen sont identiques à celles décrites au § 8.4

Le running cost du navire a été estimé sur la base d'informations fournies par un armateur utilisateur d'un navire similaire sous pavillon français second registre (TAAF).

Cependant, là encore, deux groupes d'hypothèses différenciées (A, D) et (B, C) ont été construites (Les hypothèses B et C se différencient des hypothèses A et D par un running cost supérieur de 1000 €/jour), soit une différence de 18 %.

10.4.3. Part de marché et évolution du remplissage des services

Le modèle utilise une fonction mathématique pour décrire l'évolution dans le temps du trafic capté par l'autoroute maritime. Cette fonction, indéfiniment croissante, assure une très forte progression du remplissage au cours des premiers mois d'exploitation, puis s'amortit progressivement.

Compte tenu des aléas pesant sur la captation du potentiel, le consultant fait deux hypothèses contrastées sur les remplissages initiaux / finaux en termes de part de marché captée.

Dans une hypothèse A ou C, la fonction du modèle qui détermine la part de marché captée fait croître cette part :

- de 10 % la première année (le premier mois de la première année) à 50 % en 2015 pour un départ quotidien
- de 15 % la première année (le premier mois de la première année) à 60 % en 2015 pour deux départs quotidiens
- de 15 % la première année (le premier mois de la première année) à 75 % en 2015 pour trois départs quotidiens

Il est clair en effet qu'il existe une relation entre la fréquence et la part de marché captable, en raison de la capacité mise en ligne et aussi en raison d'une attractivité qui croît (légèrement) avec la fréquence.

S'agissant d'un service non accompagné, ces parts de marché sont ambitieuses mais restent réalistes, dans la mesure où la part "maritimisable" des flux est en principe constituée de flux réguliers, programmables et non soumis à de fortes contraintes de temps.

Dans une hypothèse B ou D plus défavorable, la fonction du modèle qui détermine la part de marché captée fait croître cette part :

- de 10 % la première année (le premier mois de la première année) à 30 % en 2015 pour un départ quotidien
- de 15 % la première année (le premier mois de la première année) à 40 % en 2015 pour deux départs quotidiens
- de 15 % la première année (le premier mois de la première année) à 50 % en 2015 pour trois départs quotidiens

10.4.4. Distance routière "économisée"

La distance directe Bilbao – Nantes est de 657 Km. Si un camion empruntait la voie maritime, il économiserait 587 Km si l'on tient compte de la distance du centre de Bilbao au port et de Montoir à Nantes. Cependant cette distance n'est pas du tout représentative de la distance "économisée" sur l'ensemble des relations des hinterlands retenus.

Le passage par Bilbao représente un détour d'une quarantaine de Km pour des régions comme Madrid, Castille et Leon et beaucoup plus important, de 100 à 200 Km pour La Navarre et La Rioja.

En France, le passage par Montoir est pénalisant pour la Normandie, la Région Centre. La route pour des destinations comme Bourges, ou Châteauroux passe par Limoges et le détour est important.

Il faut enfin remarquer que des villes comme Nantes ou Rennes sont très excentrées dans leur région, l'une à l'ouest de la région et l'autre à l'est.

L'estimation de la distance moyenne économisée a fait l'objet du calcul le plus rigoureux possible, celui de la distance moyenne pondérée obtenue de la façon suivante : calcul des distances entre chacune des huit capitales provinciales espagnoles et chacune des villes préfectorales des dix huit départements concernés, à la fois pour le trajet routier direct et celui via Bilbao et Nantes ; pour ces 144 relations, calcul des "remorques-kilomètres" économisés ; calcul de la moyenne pondérée. Cette moyenne s'établit à 497 Km. La distance finalement retenue, 480 Km, donc légèrement inférieure, se justifie par les raisons ci-après énoncées.

Dans le tableau complet des distances économisées, l'économie est inférieure à la moyenne (497 Km) dans 55% des relations, et inférieure à 480 Km dans un peu moins de 50% des cas (49% exactement). Or, il sera bien évidemment impossible de faire payer un prix de passage plus élevé au camion qui vient de Santander et va à Rennes qu'à celui qui vient de Soria et va à Tours. Le prix s'alignera nécessairement par le bas. La recette prise comme hypothèse, (le prix de passage est 20 % inférieur au coût routier "économisé") est donc plutôt optimiste dans la mesure où 49 % des clients potentiels ne réaliseraient qu'une économie inférieure.

10.4.5. Recette unitaire

La démarche qui conduit à la recette unitaire est identique à celle suivie pour le transport accompagné, mais cette fois, il y a économie du temps de conduite et du poste tracteur.

Calcul détaillé : $(0,307 \times 480) + (18,86 \times 480 / 69) + (60,23 + 0,15 \times 480) = (410 \times 0,8) = 328 \text{ €}$ (montant brut correspondant à 189 € FIO après déduction de 139 € de frais directs : cf ci-dessous)

10.4.6. Frais et de droits de port, manutention

Les données chiffrées concernant les droits de port et taxes et redevances de services portuaires ont été communiquées par le Port autonome de Nantes-Saint Nazaire (PANSN) et l'autorité portuaire de Bilbao (PAB) (cf § 8.4.7).

Décomposition des frais et droits de port à la charge de la marchandise :

Manutention chargement	40 €
Manutention déchargement	40 €
Droits marchandise Bilbao	29 €
Commission agent maritime Nantes	15 €
Commission agent maritime Bilbao	15 €
Total	139 €

En ce qui concerne la manutention, le consultant a estimé les coûts à un montant de 40 € par remorque, au chargement et au déchargement dans chaque port après discussion avec les manutentionnaires des deux ports. Il s'agit de coûts sensiblement plus faibles que ceux en vigueur aujourd'hui (anticipation de gains de productivité liés à la massification).

Ce montant réduit de frais de manutention suppose des navires bien équipés et donc aucun coût de saisissage. Ces prix ont été implicitement fondés sur des volumes de trafic élevés qui ne seront pas ceux du démarrage.

Les droits sur la marchandise étaient à Bilbao de 70 € à l'export et 50 € à l'import en novembre 2003. Ils ont donc fortement baissé.

Bien que plus faibles et difficiles à évaluer par remorque, puisque dépendant de la nature de la marchandise, les droits sur la marchandise à Nantes sont probablement d'une dizaine d'Euros. Il n'en est pas tenu compte dans les 139 €.

Il n'a été tenu compte ni à Bilbao ni à Nantes de taxes d'outillage (passerelle)

Les commissions d'agence maritime sont traditionnellement calculées sur la base de 5 % du fret brut à l'export et 2,5 % à l'import. Les armateurs de ro-ro provisionnent 1,5 % du fret brut pour avaries à la marchandise. L'application stricte de ces conditions aurait abouti à un forfait de commission dans chaque port de 29 €. Nous avons supposé que les fréquences des escales et le volume du trafic permettrait d'abaisser très sensiblement ce montant que nous avons plafonné à 15 Euros par escale.

10.4.7. Horaire et rotation

Les rotations sont de 48 heures avec deux fois 16 heures de mer (route libre et manœuvre) et deux fois 7 heures d'escale, temps d'escale calculé sur une cadence de chargement ou déchargement de 50 remorques à l'heure. Cette cadence nécessite une bonne organisation de la manutention (travail à 5 équipes).

La durée de rotation est identique que le service comporte un, deux ou trois départs quotidiens. Il nécessite selon le cas deux, quatre ou six navires.

10.4.8. Plafonnement du remplissage moyen des navires à 80 %

L'analyse de l'enquête aux frontières fait apparaître les variations de trafic moyen journalier suivantes. (La journée la plus chargée, le mardi, est prise comme base 100).

	Nord-Sud	Sud-Nord	Total
Lundi	78 %	93 %	85 %
Mardi	100 %	100 %	100 %
Mercredi	47 %	64 %	55 %
Jeudi	83 %	74 %	79 %
Vendredi	51 %	63 %	57 %
Samedi	24 %	24 %	24 %
Dimanche	9 %	7 %	8 %
moyenne	56 %	61 %	58%

Si l'on ne tenait pas compte des restrictions de circulation des samedi et dimanche, le raisonnement conduirait à dire que si le navire est plein à 100 % le mardi, il ne l'est qu'à 85 % le lundi, 55 % le mercredi ... et en moyenne à 58 % seulement. En ignorant le trafic du samedi et du dimanche, la moyenne s'établit à 75 %. La valeur adoptée de 80 %, nettement supérieure, ne serait pleinement justifiée que si la fréquence des départs n'était que de un ou deux départs par semaine. On pourrait effectivement spéculer sur des phénomènes de report d'un départ sur l'autre. Dans le cas de un à trois départs quotidiens, elle constitue une hypothèse haute.

Ce raisonnement basé sur les variations journalières de trafic n'a pas été le seul utilisé. Il résulte également d'entretiens auprès d'armateurs de services rouliers qui ont l'expérience de départs quotidiens et qui confirment cet ordre de grandeur de remplissage moyen. On peut également rappeler le niveau de remplissage moyen observé par des services fréquents : les compagnies aériennes ont des niveaux de remplissage qui ne dépassent guère 70%.

10.5 Résultats

10.5.1. Résultats au voyage

Les résultats du voyage type sont évidemment identiques, puisque la rotation est la même pour un service à un seul, deux ou trois départs quotidiens.

Le seuil de remplissage d'équilibre de 77 % en hypothèse A semble élevé mais demeure du domaine des réalisations possibles.

En hypothèse B, les résultats sont dégradés et le seuil de remplissage d'équilibre est porté à 87 %, valeur très élevée pratiquement inaccessible (cf ci-dessus plafonnement du remplissage moyen).

La principale difficulté du service non accompagné se trouve dans le marché qui n'apparaît pas réellement suffisant pour assurer un remplissage satisfaisant. En effet, aux hypothèses de marché et de part de marché discutées plus haut, **le remplissage n'atteint que 46% en 2016.**

T X.5 Résultat de voyage

	HYP A	HYP B
Dépenses maritimes au voyage	€	€
Frais de port	7 205	7 205
Combustible mer	7 500	7 500
port	352	352
Amortissement	18 979	23 724
Running cost	11 200	13 200
divers (assurance/frais généraux)	5 479	5 479
Total dépenses par voyage	50 716	57 460
Recettes (au remplissage maximum moyen de)	80%	80%
Recette N/S	26 460	26 460
Recette S/N	26 460	26 460
Résultat à ce remplissage :	2 204	-4 540
Remplissage moyen d'équilibre	77%	87%

10.5.2. Résultats de l'exploitation (1,2 et 3 départs quotidiens), Hypothèses A et B

T X.6 Résultats du service (hypothèse A)

		ANNEES	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Un départ		Marché	184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
quotidien		Part marché : objectif fin année	34%	41%	45%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
		Moyenne : objectif de l'année	22%	38%	43%	46%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
part de marché		Remplissage	32%	57%	68%	75%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
intiale	finale	Total transporté (2 sens)	41 000	72 000	85 000	95 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000
10%	50%	Coût d'exploitation annuel (M€)	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3
		"Equivalent FIO" annuel (M€)	7,7	13,6	16,1	17,9	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1
		RESULTAT (M€)	-10,6	-4,7	-2,2	-0,4	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
		RESULTATS CUMULES (M€)	-10,6	-15,2	-17,4	-17,8	-17,0	-16,2	-15,4	-14,6	-13,8	-13,1
Deux départs quotidiens		Part marché : objectif fin année	38%	45%	49%	51%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
		Moyenne : objectif de l'année	27%	42%	47%	50%	56%	60%	60%	60%	60%	60%
		Remplissage	19%	32%	37%	40%	46%	51%	52%	53%	54%	55%
part de marché		Total transporté (2 sens)	49 000	79 000	92 000	102 000	117 000	128 000	131 000	134 000	136 000	139 000
intiale	finale	Coût d'exploitation annuel (M€)	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5
15%	60%	"Equivalent FIO" annuel (M€)	9,3	15,0	17,5	19,3	22,1	24,3	24,7	25,2	25,7	26,3
		RESULTAT (M€)	-27,3	-21,5	-19,0	-17,3	-14,4	-12,3	-11,8	-11,3	-10,8	-10,3
		RESULTATS CUMULES (M€)	-27,3	-48,7	-67,8	-85,0	-99,5	-111,7	-123,5	-134,8	-145,6	-155,8
Trois départs quotidiens		Part marché : objectif fin année	51%	62%	68%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
		Moyenne : objectif de l'année	33%	56%	65%	70%	73%	75%	75%	75%	75%	75%
		Remplissage	16%	29%	34%	38%	41%	42%	43%	44%	45%	46%
part de marché		Total transporté (2 sens)	61 000	108 000	128 000	142 000	154 000	160 000	164 000	167 000	170 000	174 000
intiale	finale	Coût d'exploitation annuel (M€)	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8
15%	75%	"Equivalent FIO" annuel (M€)	11,5	20,4	24,1	26,8	29,1	30,3	30,9	31,5	32,2	32,8
		RESULTAT (M€)	-43,2	-34,4	-30,7	-28,0	-25,7	-24,5	-23,8	-23,2	-22,6	-22,0
		RESULTATS CUMULES (M€)	-43,2	-77,6	-108,3	-136,3	-162,0	-186,4	-210,3	-233,5	-256,1	-278,0

T X.7 Résultats du service (hypothèse A)

1 départ quotidien en 2006, 2 départs à partir de 2007, 3 départs à partir de 2013

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Marché		184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
Part marché : objectif fin année		51%	62%	68%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
Moyenne : objectif de l'année		31%	56%	65%	70%	73%	75%	75%	75%	75%	75%
part de marché											
Remplissage		44%	43%	51%	56%	61%	63%	65%	44%	45%	46%
initiale	finale	Total transporté (2 sens)									
15%	75%	56 000	108 000	128 000	142 000	154 000	160 000	164 000	167 000	170 000	174 000
Coût d'exploitation annuel (M€)		18,3	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	54,8	54,8	54,8
"Equivalent FIO" annuel (M€)		10,6	20,4	24,2	26,8	29,1	30,2	31,0	31,6	32,1	32,9
RESULTAT (M€)		-7,7	-16,1	-12,3	-9,7	-7,4	-6,3	-5,5	-23,2	-22,6	-21,9
RESULTAS CUMULES (M€)		-7,7	-23,8	-36,1	-45,8	-53,2	-59,5	-65,0	-88,2	-110,8	-132,7

T X.8 Résultats du service (hypothèse B)

ANNEES		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Un départ quotidien	Marché	184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
	Part marché : objectif fin année	22%	26%	28%	29%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
	Moyenne : objectif de l'année	16%	24%	27%	28%	29%	30%	30%	30%	30%	30%
part de marché initiale finale 10% 30%	Remplissage	23%	36%	42%	46%	49%	51%	52%	53%	54%	55%
	Total transporté (2 sens)	30 000	46 000	52 000	57 000	62 000	64 000	65 000	67 000	68 000	69 000
	Coût d'exploitation annuel	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7
	"Equivalent FIO" annuel	5,6	8,6	9,9	10,9	11,7	12,1	12,4	12,6	12,9	13,1
	RESULTAT	-15,1	-12,1	-10,8	-9,8	-9,0	-8,6	-8,3	-8,1	-7,8	-7,6
	RESULTATS CUMULES	-15,1	-27,2	-38,0	-47,8	-56,8	-65,4	-73,7	-81,7	-89,6	-97,1
Deux départs quotidiens	Part marché : objectif fin année	28%	32%	34%	35%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	Moyenne : objectif de l'année	21%	30%	33%	34%	38%	40%	40%	40%	40%	40%
	Remplissage	16%	23%	26%	28%	31%	34%	35%	35%	36%	37%
part de marché initiale finale 15% 40%	Total transporté (2 sens)	39 000	57 000	65 000	70 000	79 000	86 000	87 000	89 000	91 000	93 000
	Coût d'exploitation annuel	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4
	"Equivalent FIO" annuel	7,5	10,8	12,2	13,3	14,9	16,2	16,5	16,8	17,2	17,5
	RESULTAT	-33,9	-30,6	-29,2	-28,1	-26,5	-25,2	-24,9	-24,5	-24,2	-23,9
	RESULTATS CUMULES	-33,9	-64,5	-93,7	-121,8	-148,3	-173,5	-198,4	-222,9	-247,1	-271,0
Trois départs quotidiens	Part marché : objectif fin année	36%	42%	46%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	Moyenne : objectif de l'année	26%	39%	44%	47%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
	Remplissage	12%	20%	23%	25%	27%	28%	29%	29%	30%	31%
part de marché initiale finale 15% 50%	Total transporté (2 sens)	47 000	75 000	87 000	95 000	103 000	107 000	109 000	111 000	114 000	116 000
	Coût d'exploitation annuel	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1
	"Equivalent FIO" annuel	8,9	14,2	16,4	18,0	19,4	20,2	20,6	21,0	21,5	21,9
	RESULTAT	-53,2	-47,9	-45,7	-44,0	-42,6	-41,8	-41,4	-41,0	-40,6	-40,2
	RESULTATS CUMULES	-53,2	-101,1	-146,7	-190,7	-233,4	-275,2	-316,6	-357,7	-398,3	-438,4

T X.9 Résultats du service (hypothèse A)

1 départ quotidien en 2006, 2 départs à partir de 2007, 3 départs à partir de 2013

ANNEES		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Marché	184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
	Part marché : objectif fin année	36%	42%	46%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	Moyenne : objectif de l'année	23%	39%	44%	47%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
part de marché	Remplissage	33%	30%	35%	38%	41%	42%	43%	29%	30%	31%
intiale	Total transporté (2 sens)	42 000	75 000	87 000	95 000	103 000	107 000	109 000	111 000	114 000	116 000
15%	Coût d'exploitation annuel (M€)	20,7	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	62,1	62,1	62,1
50%	"Equivalent FIO" annuel (M€)	7,9	14,2	16,4	18,0	19,5	20,2	20,6	21,0	21,5	21,9
	RESULTAT (M€)	-12,7	-27,2	-24,9	-23,4	-21,9	-21,1	-20,8	-41,1	-40,5	-40,1
	RESULTATS CUMULES (M€)	-12,7	-39,9	-64,9	-88,3	-110,2	-131,3	-152,1	-193,2	-233,7	-273,8

T X.10 Synthèse des résultats, Hypothèses A et B

	Hypothèse A			Hypothèse B		
	2006	2010	2015	2006	2010	2015
Marché	184 000	210 000	232 000	184 000	210 000	232 000
1 départ / jour						
Part marché : objectif fin année	34%	50%	50%	22%	30%	30%
Moyenne : objectif de l'année	22%	49%	50%	16%	29%	30%
Remplissage	32%	80%	80%	23%	49%	55%
Total transporté (2 sens)	41 000	101 000	101 000	30 000	62 000	69 000
Coût d'exploitation annuel (M€)	18,3	18,3	18,3	20,7	20,7	20,7
"Equivalent FIO" annuel (M€)	7,7	19,1	19,1	5,6	11,7	13,1
RESULTAT (M€)	-10,6	0,8	0,8	-15,1	-9,0	-7,6
RESULTATS CUMULES (M€)	-10,6	-17,0	-13,1	-15,1	-56,8	-97,1
2 départs / jour						
Part marché : objectif fin année	38%	60%	60%	28%	40%	40%
Moyenne : objectif de l'année	27%	56%	60%	21%	38%	40%
Remplissage	19%	46%	55%	16%	31%	37%
Total transporté (2 sens)	49 000	117 000	139 000	39 000	79 000	93 000
Coût d'exploitation annuel (M€)	36,5	36,5	36,5	41,4	41,4	41,4
"Equivalent FIO" annuel (M€)	9,3	22,1	26,3	7,5	14,9	17,5
RESULTAT (M€)	-27,3	-14,4	-10,3	-33,9	-26,5	-23,9
RESULTATS CUMULES (M€)	-27,3	-99,5	-155,8	-33,9	-148,3	-271,0
3 départs / jour						
Part marché : objectif fin année	51%	75%	75%	36%	50%	50%
Moyenne : objectif de l'année	33%	73%	75%	26%	49%	50%
Remplissage	16%	41%	46%	12%	27%	31%
Total transporté (2 sens)	61 000	154 000	174 000	47 000	103 000	116 000
Coût d'exploitation annuel	54,8	54,8	54,8	62,1	62,1	62,1
"Equivalent FIO" annuel	11,5	29,1	32,8	8,9	19,4	21,9
RESULTAT (M€)	-43,2	-25,7	-22,0	-53,2	-42,6	-40,2
RESULTATS CUMULES (M€)	-43,2	-162,0	-278,0	-53,2	-233,4	-438,4

Dans l'hypothèse B, les résultats sont fortement dégradés par rapport à l'hypothèse A, toutes choses égales par ailleurs :

- par l'accroissement des coûts (capital et de running cost)
- par une limitation plus sévère des marchés captables et de l'évolution du remplissage des navires

En hypothèse A :

- le service à un départ quotidien passe le seuil de rentabilité entre 2009 et 2010. Son déficit maximal cumulé se monte à -17,9 M€ en 2009, réduit à -13,1 M€ en 2015 ;
- à deux départs quotidiens, le remplissage n'atteint que 55 % en 2015, avec un déficit cumulé de -155,8 M€ et un déficit courant de -10,3 M€
- à trois départs quotidiens, le remplissage n'atteint que 46 % en 2015, avec un déficit cumulé de -278 M€ et un déficit courant de -22 M€
- dans le cas d'un service offrant un départ en 2006, deux départs à partir de 2007 et trois départs à partir de 2013, le remplissage n'atteint que 46 % en 2015, avec un déficit cumulé

de -132,7 M€ et un déficit courant de -22 M€ ; cette approche réduit donc très fortement les pertes par rapport à un démarrage à 3 navires

En hypothèse B :

- le service à un départ quotidien n'atteint pas le seuil de rentabilité, avec un remplissage limité à 55 % en 2015. Son déficit maximal cumulé se monte à -97,1 M€ en 2015 et son déficit courant à 7,6 M€
- à deux départs quotidiens, le remplissage n'atteint que 37 % en 2015, avec un déficit cumulé de -271 M€ et un déficit courant de -23,9 M€
- à trois départs quotidiens, le remplissage n'atteint que 31 % en 2015, avec un déficit cumulé de -438,4 M€ et un déficit courant de -40,2 M€
- dans le cas d'un service offrant un départ en 2006, deux départs à partir de 2007 et trois départs à partir de 2013, le remplissage n'atteint que 31 % en 2015, avec un déficit cumulé de -273,8 M € et un déficit courant de -40,1 M € ; cette approche réduit donc très fortement les pertes par rapport à un démarrage à 3 navires

10.5.3. Résultats d'exploitation d'un service (un, deux et trois départs quotidiens), hypothèses C et D

Pour identifier plus clairement les effets des variations des différents facteurs, il est utile de présenter ci-après les hypothèses C (marché fort, coûts élevés) et D (marché faible, coûts bas).

Les deux hypothèses affichent des résultats assez proches, l'hypothèse C apparaissant cependant légèrement moins pénalisante, avec des déficits cumulés de services en 2015 se montant à :

- 37,3 M€ pour un départ / jour, 204,4 M€ pour deux départs par jour et 350,9 M€ pour trois départs par jour (186,1 M€ pour la montée en capacité progressive) pour l'hypothèse C
- 72,8 M€ pour un départ / jour, 222,4 M€ pour deux départs par jour et 365,6 M€ pour trois départs par jour (220,4 M€ pour la montée en capacité progressive) pour l'hypothèse C

T X.11 Résultats du service (hypothèse C)

Parts de marché fortes, coûts élevés

		Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Un départ quotidien	Marché		184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
	Part marché : objectif fin année		34%	41%	45%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	Moyenne : objectif de l'année		22%	38%	43%	46%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
part de marché		Remplissage	32%	57%	68%	75%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
intiale	finale	Total transporté (2 sens)	41 000	72 000	85 000	95 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000
10%	50%	Coût d'exploitation annuel	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7	20,7
		"Equivalent FIO" annuel	7,7	13,6	16,1	17,9	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1
		RESULTAT	-13,0	-7,1	-4,6	-2,8	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6
		RESULTATS CUMULES	-13,0	-20,1	-24,7	-27,5	-29,2	-30,8	-32,4	-34,1	-35,7	-37,3
Deux départs quotidiens		Part marché : objectif fin année	38%	45%	49%	51%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
		Moyenne : objectif de l'année	27%	42%	47%	50%	56%	60%	60%	60%	60%	60%
		Remplissage	19%	32%	37%	40%	46%	51%	52%	53%	54%	55%
part de marché		Total transporté (2 sens)	49 000	79 000	92 000	102 000	117 000	128 000	131 000	134 000	136 000	139 000
intiale	finale	Coût d'exploitation annuel	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4
15%	60%	"Equivalent FIO" annuel	9,3	15,0	17,5	19,3	22,1	24,3	24,7	25,2	25,7	26,3
		RESULTAT	-32,1	-26,3	-23,9	-22,1	-19,3	-17,1	-16,6	-16,1	-15,6	-15,1
		RESULTATS CUMULES	-32,1	-58,5	-82,4	-104,5	-123,8	-140,9	-157,5	-173,6	-189,3	-204,4
Trois départs quotidiens		Part marché : objectif fin année	51%	62%	68%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
		Moyenne : objectif de l'année	33%	56%	65%	70%	73%	75%	75%	75%	75%	75%
		Remplissage	16%	29%	34%	38%	41%	42%	43%	44%	45%	46%
part de marché		Total transporté (2 sens)	61 000	108 000	128 000	142 000	154 000	160 000	164 000	167 000	170 000	174 000
intiale	finale	Coût d'exploitation annuel	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1	62,1
15%	75%	"Equivalent FIO" annuel	11,5	20,4	24,1	26,8	29,1	30,3	30,9	31,5	32,2	32,8
		RESULTAT	-50,5	-41,7	-37,9	-35,3	-33,0	-31,7	-31,1	-30,5	-29,9	-29,2
		RESULTATS CUMULES	-50,5	-92,2	-130,1	-165,4	-198,4	-230,1	-261,2	-291,8	-321,6	-350,9

T X.12 Résultats du service (hypothèse C)

1 départ quotidien en 2006, 2 départs à partir de 2007, 3 départs à partir de 2013

		Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
		Marché	184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
		Part marché : objectif fin année	51%	62%	68%	72%	75%	75%	75%	75%	75%	75%
		Moyenne : objectif de l'année	31%	56%	65%	70%	73%	75%	75%	75%	75%	75%
		Remplissage	44%	43%	51%	56%	61%	63%	65%	44%	45%	46%
part de marché												
initiale	finale	Total transporté (2 sens)	56 000	108 000	128 000	142 000	154 000	160 000	164 000	167 000	170 000	174 000
15%	75%	Coût d'exploitation annuel	20,7	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	41,4	62,1	62,1	62,1
		"Equivalent FIO" annuel	10,6	20,4	24,2	26,8	29,1	30,2	31,0	31,6	32,1	32,9
		RESULTAT										
			-10,1	-21,0	-17,2	-14,5	-12,3	-11,1	-10,4	-30,5	-29,9	-29,2
		RESULTATS CUMULES										
			-10,1	-31,1	-48,2	-62,8	-75,0	-86,2	-96,5	-127,0	-157,0	-186,1

T X.13 Résultats du service (hypothèse D)

Parts de marché faibles, coûts réduits

		Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Un départ quotidien	Marché		184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
	Part marché : objectif fin année		22%	26%	28%	29%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
	Moyenne : objectif de l'année		16%	24%	27%	28%	29%	30%	30%	30%	30%	30%
part de marché initiale finale 10% 30%	Remplissage		23%	36%	42%	46%	49%	51%	52%	53%	54%	55%
	Total transporté (2 sens)		30 000	46 000	52 000	57 000	62 000	64 000	65 000	67 000	68 000	69 000
	Coût d'exploitation annuel		18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3	18,3
	"Equivalent FIO" annuel		5,6	8,6	9,9	10,9	11,7	12,1	12,4	12,6	12,9	13,1
	RESULTAT		-12,7	-9,7	-8,4	-7,4	-6,6	-6,1	-5,9	-5,6	-5,4	-5,1
	RESULTATS CUMULES		-12,7	-22,3	-30,7	-38,1	-44,7	-50,8	-56,7	-62,3	-67,7	-72,8
Deux départs quotidiens	Part marché : objectif fin année		28%	32%	34%	35%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	Moyenne : objectif de l'année		21%	30%	33%	34%	38%	40%	40%	40%	40%	40%
	Remplissage		16%	23%	26%	28%	31%	34%	35%	35%	36%	37%
part de marché initiale finale 15% 40%	Total transporté (2 sens)		39 000	57 000	65 000	70 000	79 000	86 000	87 000	89 000	91 000	93 000
	Coût d'exploitation annuel		36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5
	"Equivalent FIO" annuel		7,5	10,8	12,2	13,3	14,9	16,2	16,5	16,8	17,2	17,5
	RESULTAT		-29,1	-25,8	-24,3	-23,3	-21,6	-20,3	-20,0	-19,7	-19,4	-19,0
	RESULTATS CUMULES		-29,1	-54,8	-79,1	-102,4	-124,0	-144,3	-164,4	-184,0	-203,4	-222,4
Trois départs quotidiens	Part marché : objectif fin année		36%	42%	46%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	Moyenne : objectif de l'année		26%	39%	44%	47%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
	Remplissage		12%	20%	23%	25%	27%	28%	29%	29%	30%	31%
part de marché initiale finale 15% 50%	Total transporté (2 sens)		47 000	75 000	87 000	95 000	103 000	107 000	109 000	111 000	114 000	116 000
	Coût d'exploitation annuel		54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8	54,8
	"Equivalent FIO" annuel		8,9	14,2	16,4	18,0	19,4	20,2	20,6	21,0	21,5	21,9
	RESULTAT		-45,9	-40,6	-38,4	-36,7	-35,3	-34,6	-34,2	-33,7	-33,3	-32,9
	RESULTATS CUMULES		-45,9	-86,5	-124,9	-161,6	-196,9	-231,5	-265,7	-299,4	-332,7	-365,6

T X.14 Résultats du service (hypothèse D)

1 départ quotidien en 2006, 2 départs à partir de 2007, 3 départs à partir de 2013

		Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Marché		184 000	191 000	198 000	204 000	210 000	214 000	218 000	223 000	227 000	232 000
	Part marché : objectif fin année		36%	42%	46%	48%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
	Moyenne : objectif de l'année		23%	39%	44%	47%	49%	50%	50%	50%	50%	50%
part de marché	Remplissage		33%	30%	35%	38%	41%	42%	43%	29%	30%	31%
intiale	Total transporté (2 sens)		42 000	75 000	87 000	95 000	103 000	107 000	109 000	111 000	114 000	116 000
15%	Coût d'exploitation annuel		18,3	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	36,5	54,8	54,8	54,8
50%	"Equivalent FIO" annuel		7,9	14,2	16,4	18,0	19,5	20,2	20,6	21,0	21,5	21,9
	RESULTAT		-10,3	-22,3	-20,1	-18,6	-17,0	-16,3	-15,9	-33,8	-33,2	-32,8
	RESULTATS CUMULES		-10,3	-32,7	-52,7	-71,3	-88,3	-104,6	-120,5	-154,3	-187,6	-220,4

10.5.4. Abaissement de la recette unitaire en vue d'un élargissement de l'hinterland

Les entretiens avec les chargeurs, les transporteurs, les industriels ont montré que les réticences pour basculer du "tout route" vers un système mixte étaient nombreuses et ne se limitaient pas à un problème de coût. Un surcoût du mode mixte est totalement rédhibitoire ; à l'inverse un avantage financier n'est pas perçu comme suffisant si le trajet routier "économisé" est faible en regard de la longueur totale du parcours.

Si, cependant, on faisait l'hypothèse que ce paramètre coût est le seul facteur de décision, hypothèse non confirmée par les entretiens, l'abaissement de la recette unitaire ("équivalent FIO") à respectivement 150 et 120 Euros reviendrait à élargir l'hinterland à des zones où la distance "économisée" n'est plus que d'environ 410 et 360 Km. On peut considérer qu'une distance économisée de 410 Km permet *théoriquement* l'accès à la quasi totalité du marché (en projection du vecteur maritime). Ce marché aller et retour représenterait en 2006 environ 860 000 unités (deux sens). Un tel marché permettrait d'obtenir rapidement remplissage moyen de 80 % des navires dès les premières années d'exploitation. Les tableaux de résultat des hypothèses A et B ont été construits avec des hypothèses complémentaires sur les parts de marché que le service pourrait acquérir : part initiale 15%, part de 50% ou 75% au bout de cinq ans pour trois départs quotidiens. Il est difficile d'évaluer la part de marché de cet hinterland élargi à laquelle le service pourrait prétendre et donc dans quel délai le service atteindrait son remplissage maximum. Si on estime à 860 000 unités le marché total, la capacité de transport d'un service à trois navires rempli à 80% est 302 000 unités. La part de marché nécessaire est d'environ 33%.

Le problème d'une recette " équivalent FIO" de 150 € est que, même plein, le service est déficitaire et entraîne une perte d'environ 9 millions d'euros par an, perte qui n'est pas susceptible de diminuer dans le temps. Cette solution, perte permanente, ne répond donc pas à l'objectif de l'étude qui était de déterminer les conditions dans lesquelles un service pourrait, au terme d'une période de démarrage, devenir rentable.

Certes, la perte d'un service à trois départs quotidiens sur un hinterland élargi, avec une recette unitaire plus faible, permettant théoriquement d'atteindre un niveau de remplissage élevé, est moins importante que celle du même service sur un hinterland plus réduit, avec une meilleure recette unitaire mais des remplissages plus bas. Par contre, à un seul départ quotidien, ce dernier service peut trouver son équilibre d'exploitation alors que le service sur l'hinterland élargi restera constamment déficitaire.

L'abaissement de la recette unitaire "équivalent FIO" à 120 euros rendrait sans doute moins fragile l'hypothèse de l'élargissement du marché aux 860 000 unités ci-dessus. Les pertes évoquées ci-dessus seraient approximativement doublées, soit 6 millions d'Euros par an pour un service à départ quotidien, 12 millions d'Euros par an pour un service à deux départs quotidiens et 20 millions d'Euros la première année puis 18 millions d'Euros par an.

A l'inverse, la recherche d'une recette plus élevée ne peut s'obtenir qu'en recherchant les zones où la distance "économisée" est plus grande. Ceci a pour conséquence de réduire l'hinterland et donc de détériorer le remplissage et donc les résultats.

Concrètement, du fait de la position géographique de du port de Nantes Saint Nazaire et des grands marchés potentiels que sont la Région Parisienne, la Région Nord, la Belgique et les Pays Bas, on peut envisager schématiquement trois cas de figure :

- Un hinterland réduit à la Bretagne, environ la moitié de la Région Pays de la Loire (pratiquement limitée au département de la Loire Atlantique), et certaines zones de la basse Normandie. La distance économisée serait de l'ordre de 550 Km et la recette "équivalent FIO" pourrait atteindre 550 € l'unité. Les marchés N/S et S/N seraient de l'ordre de 37 000 et 36 000 unités en 2006. Le faible remplissage conduirait à des pertes cumulées de 54 millions d'euros pour un seul départ quotidiens et plus de 400 millions pour trois départs quotidiens.
- L'hinterland central, celui détaillé au chapitre 10.2, La distance "économisée est de 480 Km, la recette unitaire "équivalent FIO" de 189 € conduit à une perte cumulée de 13 millions d'euros pour un départ quotidien et 278 millions à trois départs quotidiens. Pour un seul départ quotidien, le marché devient suffisant pour atteindre le remplissage d'équilibre vers la cinquième année d'exploitation. Le service fait alors de légers profits et la perte cumulée diminue d'année en année.
- L'hinterland élargi est celui discuté ci-dessus. La distance "économisée" de 410 Km conduit à un "équivalent FIO" de 148 € Le remplissage maximum du navire est atteint assez rapidement mais la recette unitaire trop faible reste insuffisante. Pour un départ quotidien, la perte cumulée atteint 33 millions d'euros et continue de croître. Pour trois départs quotidiens elle dépasse 150 millions.

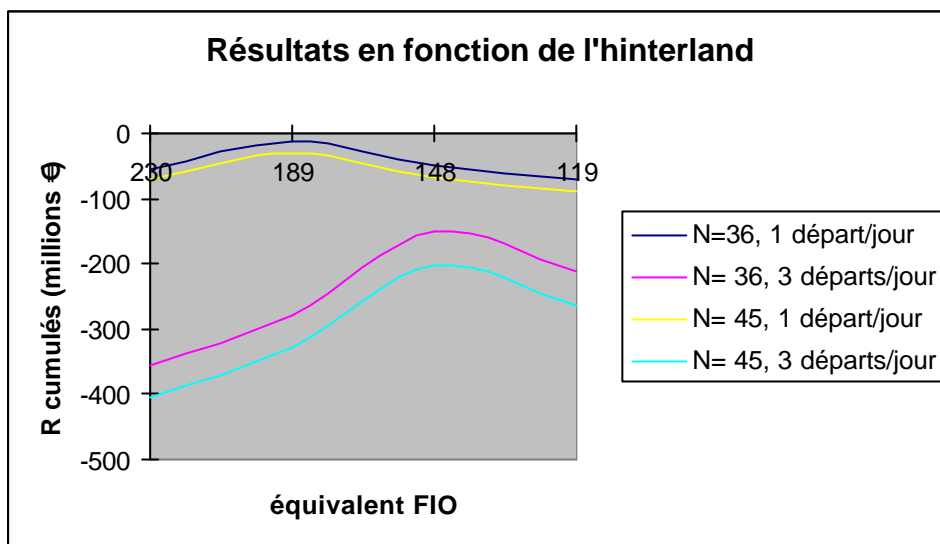
Ces résultats sont résumés dans le tableau et le graphique ci-joint établis avec une hypothèse complémentaire : pour un "équivalent FIO" de 150 € l'importance du marché permet d'obtenir un taux de remplissage de 40 % dès la première année, puis 50, 60, 70 et 80% à partir de la cinquième année. Pour un "équivalent FIO" de 120 € la montée en puissance est plus rapide avec des taux de remplissage de 40 % la première année, 60 la deuxième et 80 la troisième. Les courbes ont été établies également pour un coût de construction de 45 millions d'euros.

Ces résultats sont résumés dans le tableau et le graphique ci-joint.

T X.15 Impact de l'abaissement de la recette unitaire

	distance "économisée"	"FIO"	Prix navire = 36 millions		Prix navire = 45 millions	
			Résultats cumulés		Résultats cumulés	
			1 départ/jour	3 départs/jour	1 départ/jour	3 départs/jour
Hinterland réduit	550	230	-54	-355	-72	-355
Hinterland central	480	189	-13	-278	-30	-329
Hinterland étendu	410	148	-50	-151	-67	-202
Hinterland étendu	360	119	-71	-212	-88	-263

Résultats cumulés 2006-2015



10.5.5. Arrière-pays captable, distance économisée

Si la distance "économisée" était prise à 550 Km, la recette unitaire pourrait s'établir à 369 € et "l'équivalent FIO" à 230 €. A ce niveau de recette unitaire, le seuil de remplissage d'équilibre s'abaisserait à 63%. Cette distance reste compatible sur certaines destinations mais, malheureusement, ne l'est plus du tout avec la région Centre, une partie de la basse Normandie, et une bonne moitié des Pays de la Loire. En Espagne il faut renoncer à La Rioja, à la Navarre. Le marché potentiel s'en trouverait réduit de près de la moitié et le remplissage réel du navire n'atteindrait plus que 24 % avec des conséquences négatives.

L'extension de l'arrière-pays, sans considération des autres raisons qui peuvent rendre cette extension problématique, ne peut s'obtenir qu'au détriment de la "distance économisée", avec pour conséquence une hausse éventuelle du remplissage mais également une hausse du seuil minimum d'équilibre, puisqu'il est nécessaire d'abaisser la recette.

Dans l'environnement actuel, des perspectives intéressantes pourraient être ouvertes avec des conditions supplémentaires simultanées comme par exemple :

- Un marché, dans chaque sens de 70 000 unités base 1999⁴⁷ (c'est-à-dire supérieur à la totalité du marché, sans tenir compte de ce qui est "maritimisable", puisque ces marchés ont été respectivement évalués approximativement à 60 000 et 66 000 unités).
- Calculer l'amortissement sur 25 ans au lieu de 15 en conservant le taux de l'argent à 5%. Ceci permettrait de diminuer le poste amortissement journalier de 9 490 €/jour à 7 015 €/jour. Ceci aurait alors pour effet d'abaisser le seuil de rentabilité d'un voyage à 69 %, remplissage que les hypothèses de croissance du marché et de part de marché permettraient d'atteindre en 2013 (pour un départ par jour). A ce moment, la perte cumulée depuis le début du service serait de 25 millions. Le résultat annuel, 1,4 million d'euros à partir de 2015 serait insuffisant pour absorber cette perte cumulée dans des délais rapides, mais représenterait une marge sur chiffre d'affaire de 7 %.

⁴⁷ chiffre obtenu par itérations successives dans le modèle

Ces deux conditions, marché de 70 000 unités dans chaque sens et amortissement sur 25 ans (durée qui semble bien longue pour un navire dont l'exploitation sera intensive dans une mer souvent difficile et que des évolutions techniques peuvent, de surcroît, rendre obsolète) ne sont données qu'à titre d'exemples de conditions qui devraient être réunies pour obtenir des résultats corrects et donner une idée de la sensibilité des résultats à certains paramètres.

10.5.6. Service mixte, non accompagné et complément camions avec chauffeurs.

Le problème du service non accompagné vient de l'insuffisance de remplissage beaucoup plus que de la recette unitaire car l'interland est trop limité. Du fait de la faiblesse du marché, le remplissage n'atteint pas 50 %, même en fin de période. Le problème du service accompagné est pour l'essentiel l'inverse : l'interland semble susceptible d'assurer un niveau de remplissage satisfaisant mais le niveau de recette est insuffisant.

On peut faire l'hypothèse qu'un service conçu pour le trafic non accompagné pourrait néanmoins capter à chaque voyage une trentaine de camions avec chauffeur, ce qui ne représenterait que 3 % du marché correspondant. Même en supposant l'obtention d'une dérogation permettant de transporter jusqu'à 36 chauffeurs sur un navire Ro-Ro, **le résultat d'exploitation resterait négatif** (6700 Euros au voyage, 24 millions d'Euros de perte annuelle) sur la base de l'hypothèse A en matière de coûts (coût de construction maintenu à 36 millions d'Euros, mêmes conditions d'armement et de running cost, etc...).

T X.16 Service mixte remorques + ensembles attelés (hypothèse A)

Dépenses de voyage	50 684
Recette de base (remplissage 50%)	
175 X 2 X 50% X 189	33 075
Recette complémentaire	
36 X 2 X 151	10 872
Perte au voyage	6 737

Cette solution qui repose sur la double hypothèse qu'une dérogation serait obtenue pour le transport de 36 passagers et que ce transport n'implique aucun surcoût **reste donc insuffisante pour assurer un équilibre financier d'exploitation.**

On peut aussi imaginer que le service conçu pour le trafic accompagné, dont le remplissage paraît théoriquement devoir être atteint plus facilement limite son offre "accompagné" pour offrir de la capacité au "non accompagné" dont la recette "équivalent FIO" est meilleure. Au terme de dix années d'exploitation, en supposant une part de marché très volontariste de 55 %, les cinq navires, pleins à 75 %, assurant trois départs quotidiens transportent annuellement 283 000 unités à la recette unitaire "équivalent FIO" de 151 €. Si on suppose que l'on substitue 98 000 remorques non accompagnées, à la recette unitaire "équivalent FIO" de 189 € aux camions avec chauffeur, la recette annuelle est augmentée de 3,7 millions d'Euros, ce qui est **très loin de combler la perte de 36 millions du service.**

Une autre forme de service mixte serait la **coexistence d'un service non accompagné à un départ par jour et d'un service accompagné à deux départs par jour.** Les conditions

d'exploitation de chacun d'eux ne diffèreraient pas de ce qui a été étudié pour l'un et pour l'autre et donc **sans changement sur les résultats**.

10.5.7. Simulations financières indicatives GIE Fiscal / Crédit Classique

Une voie privilégiée d'aide au service d'autoroute maritime peut consister en un financement des navires par GIE fiscal.

On trouvera une description générale des modalités de financement par GIE fiscal ci-avant au §12.3.1.3 du présent rapport.

Les montages classiques sont du type suivant : financement de 20% sur capitaux propres par le futur utilisateur du navire, solde, 80% en GIE fiscal. Le GIE fiscal a pour effet de réduire de 25% le coût du financement par rapport à un crédit classique. Ainsi, la trimestrialité d'un crédit classique portant sur 80% de 36 millions d'euros est de 770 475 euros. En GIE elle n'est plus que de 577 856 €, soit 6 420 €/jour. Sous l'angle économique, pour apprécier les résultats du service, il faut ajouter à cette somme 1 100 € correspondant à la rémunération des capitaux propres. Au total, le poste amortissement/frais financiers qui était de 9490 €/jour diminue d'environ 2 000 € et devient 7 520 €/jour.

Le tableau suivant résume les résultats obtenus pour un service de un, deux et trois départs quotidiens.

Le résultat cumulé 2006-2015 est égal à +1 M € pour un départ par jour, à comparer à une perte de 13,1 M € sans GIE fiscal; cependant, le déficit des trois premières années restent importantes à – 13,2 M€

Le résultat cumulé 2006-2015 est égal à –127,3 M€ pour deux départs par jour, à comparer à une perte de 155,8 M€ sans GIE fiscal.

Le résultat cumulé 2006-2015 est égal à –235,4 M € pour trois départs par jour, à comparer à une perte de 278 M€ sans GIE fiscal.

TX. 17 Montages de financement GIE Fiscal (Hypothèse A)

		Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
un départ quotidien		Remplissage	32%	57%	68%	75%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
part de marché		Total transporté (2 sens)	41 000	72 000	85 000	95 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000	101 000
intiale 10%	Finale 50%	Coût d'exploitation annuel	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8
		"Equivalent FIO" annuel	7,7	13,6	16,1	17,9	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1
		RESULTAT	-9,2	-3,2	-0,8	1,0	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
		Besoin en financement complémentaire	9,2	3,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
		financement complémentaire en %	54%	19%	5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
deux départs quotidiens		Remplissage	19%	32%	37%	40%	46%	51%	52%	53%	54%	55%
part de marché		Total transporté (2 sens)	49 000	79 000	92 000	102 000	117 000	128 000	131 000	134 000	136 000	139 000
intiale 15%	Finale 60%	Coût d'exploitation annuel	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7	33,7
		"Equivalent FIO" annuel	9,3	15,0	17,5	19,3	22,1	24,3	24,7	25,2	25,7	26,3
		RESULTAT	-24,4	-18,7	-16,2	-14,4	-11,6	-9,4	-8,9	-8,4	-7,9	-7,4
		Besoin en financement complémentaire	24,4	18,7	16,2	14,4	11,6	9,4	8,9	8,4	7,9	7,4
		financement complémentaire en %	73%	55%	48%	43%	34%	28%	27%	25%	24%	22%
Trois départs quotidiens		Remplissage	16%	29%	34%	38%	41%	42%	43%	44%	45%	46%
part de marché		Total transporté (2 sens)	61 000	108 000	128 000	142 000	154 000	160 000	164 000	167 000	170 000	174 000
intiale 15%	finale 75%	Coût d'exploitation annuel	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5	50,5
		"Equivalent FIO" annuel	11,5	20,4	24,1	26,8	29,1	30,3	30,9	31,5	32,2	32,8
		RESULTAT	-39,0	-30,1	-26,4	-23,7	-21,4	-20,2	-19,6	-19,0	-18,3	-17,7
		Besoin en financement complémentaire	39,0	30,1	26,4	23,7	21,4	20,2	19,6	19,0	18,3	17,7
		financement complémentaire en %	77%	60%	52%	47%	42%	40%	39%	38%	36%	35%

10.5.8. Montage avec subvention d'équipement

Le tableau suivant montre les effets de subvention d'équipement de 20, 50 et 80% du coût du navire dans trois hypothèses :

- **Hypothèse A**, coût du navire 36 millions d'Euros, parts de marché élevées (part du marché initiale – finale de 10 % - 50 %, 15 % - 60 % et 15 % - 75 % selon le nombre de départs quotidiens du service (un, deux ou trois)
- **Hypothèse B**, coût du navire 45 millions d'Euros, parts de marché limitées (part du marché initiale – finale de 10 % - 30 %, 15 % -40 % et 15 % - 50 % selon le nombre de départs quotidiens du service (un, deux ou trois)
- **Hypothèses C**, navire 45 millions d'euros, parts de marché identiques à celles de l'hypothèse A, c'est-à-dire part du marché initiale – finale de 10 % - 50 %, 15 % - 60 % et 15 % - 75 % selon le nombre de départs quotidiens du service (un, deux ou trois)

Le tableau T X.18 montre que, quelle que soit la subvention d'équipement, même dans l'hypothèse A qui cumule une hypothèse basse de prix de navire et une hypothèse haute de part de marché, une subvention de fonctionnement reste nécessaire la première année avec un seul départ par jour et reste nécessaire sur toute la durée de l'exploitation avec trois départs quotidiens.

Le tableau T X 18b ci-dessous synthétise les résultats cumulés pour différents taux de subvention et 1,2 ou 3 départs par jour.

T X.18b Comparaison des résultats cumulés sur 10 ans après subvention d'équipement

U = M€

	Niveau subvention	0%	20%	50%	80%
1 départ/jour	résultats cumulés	-13,1	0,6	21,1	41,6
2 départs/jour	résultats cumulés	-155,8	-128,5	-87,5	-46,5
3 départs/jours	résultats cumulés	-278	-237,0	-175,5	-114,0

Le résultat cumulé ne doit pas occulter que, pour un départ/jour, il y a eu, avant d'obtenir des résultats positifs, des pertes très lourdes (18, 13, 8, 5 millions) selon la subvention d'équipement.

T X.18 : Effets d'une subvention d'équipement sur les résultats du service

	départs/jour	Subvention équipement			Subvention équipement			Subvention équipement			Subvention équipement		
		0			20%			50%			80%		
		2006	2010	2015	2006	2010	2015	2006	2010	2015	2006	2010	2015
Hypothèse A													
résultat yc subv équip	1	-10,6	0,8	0,8	-9,2	2,2	2,2	-7,2	4,2	4,2	-5,1	6,3	6,3
compl.subvention(% c. exploitation)		58%	0%	0%	52%	0%	0%	43%	0%	0%	33%	0%	0%
résultat yc subv équip	2	-27,3	-14,4	-10,3	-24,5	-11,7	-7,5	-20,4	-7,6	-3,4	-16,3	-3,5	0,7
compl.subvention(% c. exploitation)		75%	40%	28%	-70%	-33%	-21%	62%	23%	10%	52%	0%	0%
résultat yc subv équip	3	-43,2	-25,7	-22,0	-39,1	-21,6	-17,9	-33,0	-15,4	-11,7	-26,8	-9,3	-5,6
compl.subvention(% c. exploitation)		79%	47%	40%	74%	41%	34%	-66%	31%	24%	58%	20%	12%
Hypothèse B													
résultat yc subv équip	1	-15,1	-9,0	-7,6	-13,4	-7,3	-5,8	-10,8	-4,7	-3,3	-8,3	-2,2	-0,7
compl.subvention(% c. exploitation)		76%	45%	38%	69%	38%	30%	59%	26%	18%	48%	13%	4%
résultat yc subv équip	2	-33,9	-26,5	-23,9	-30,5	-23,0	-20,5	-25,4	-17,9	-15,3	-20,2	-12,8	-10,2
complément subvention nécessaire		110%	86%	77%	-103%	-78%	-69%	92%	65%	56%	79%	50%	40%
résultat yc subv équip	3	-53,2	-42,6	-40,2	-48,0	-37,5	-35,1	-40,4	-29,8	-27,4	-32,7	-22,1	-19,7
complément subvention nécessaire		90%	72%	68%	84%	66%	62%	-75%	55%	51%	64%	44%	39%
Hypothèse C													
résultat yc subv équip	1	-13,0	-1,6	-1,6	-11,3	0,1	0,1	-8,7	2,6	2,6	-6,2	5,2	5,2
complément subvention nécessaire		65%	8%	8%	58%	0%	0%	48%	0%	0%	36%	0%	0%
résultat yc subv équip	2	-32,1	-19,3	-15,1	-28,7	-15,9	-11,7	-23,6	-10,8	-6,6	-18,4	-5,6	-1,4
complément subvention nécessaire		104%	62%	49%	-97%	-54%	-40%	86%	39%	24%	72%	22%	6%
résultat yc subv équip	3	-50,5	-33,0	-29,2	-45,4	-27,9	-24,1	-37,7	-20,2	-16,4	-30,0	-12,5	-8,7
complément subvention nécessaire		86%	56%	50%	80%	49%	42%	-70%	37%	30%	59%	25%	17%

10.5.9. Effet d'une subvention d'exploitation de 30% sur les 3 premières années.

Cette subvention aurait pour première conséquence de ramener les frais de manutention et commissions de 139 € à 106 € et ferait passer "l'équivalent FIO" de 189 à 222 €. Cette subvention ramènerait les frais de voyage de plus de 51 000 € à 42 000 €. Avec un seul départ par jour la première année resterait déficitaire mais deviendrait bénéficiaire la deuxième et la troisième année pour être à nouveau déficitaire, à la fin de la subvention en 2009. En 2010, l'exploitation retrouve son équilibre.

A deux et trois départs jour, les résultats sont toujours déficitaires, malgré la subvention.

T X. 19 Résultats avec subvention d'exploitation de 30 % / 3 ans

		2006	2007	2008	2009
1 départ/J	Résultat	-5,8	1,1	4,1	-0,4
	Résultats cumulés	-5,8	-4,7	-0,6	-1,0
2 départs/J	Résultat	-18,8	-12,0	-9,1	-17,3
	Résultats cumulés	-18,8	-30,8	-39,9	-57,2
3 départs/J	Résultat	-31,0	-20,5	-16,2	-28,0
	Résultats cumulés	-31,0	-51,5	-67,7	-95,6

10.6. Impact de services concurrents

Parmi les services maritimes actuellement en place, un seul pourrait être considéré comme partiellement concurrent d'un futur service Montoir-Bilbao. Il s'agit du service Montoir-Vigo de l'armement Suardiaz, qui travaille pour GEFCO.

Le degré de concurrence serait très limité du fait :

- que plus de 80 % des volumes chargés à bord des navires de Suardiaz sont issus d'un fonds de cale du groupe PSA : automobiles et pièces
- que Vigo se trouve à plus de 600 km de Bilbao et donc que les hinterlands ne se recouvrent que très peu

Il n'en va pas de même du service roulier non-accompagné qu'envisage de lancer très prochainement l'armement Norfolkline entre Dunkerque et Santander. Ce service, qui devrait être lancé à 3 rotations / semaine dans un premier temps vise une large clientèle de chargeurs et de transporteurs routiers et un hinterland similaire à celui accessible depuis Bilbao.

De même pourrait-il y avoir concurrence entre les projets de CAT associé à plusieurs armateurs (UECC, LD Cetam...) pour un élargissement des services de transports d'automobiles actuels vers une forme d'autoroute maritime entre Le Havre et Santander.

Il est notamment certain que le service commun à Norfolkline et Tramediterranea, qui devrait avoir une large avance sur le démarrage effectif de l'autoroute de la mer, prendra une

part du marché potentiel. Un effet "diversification" des offres pourrait cependant venir accroître le potentiel global et donc réduire ce handicap.

10.7. Mesures d'accompagnement et perspectives

10.7.1. Impact d'une extension de la dérogation à 44 T de PTR A

On l'a vu, l'équation économique de l'autoroute de la mer paraît aujourd'hui difficile, en grande partie en raison de la très forte compétitivité-prix du transport routier et aussi la densité du réseau qui permet des parcours très directs alors même que le passage par les ports impose des détours qui ont pour effet de limiter l'hinterland captable. En l'absence d'une harmonisation européenne dont les conditions paraissent problématiques à l'horizon de l'entrée des 10 nouveaux pays membres, les prix routiers à longue distance, les prix routiers risquent de baisser encore.

Cependant, le déterminant fondamental du choix qu'effectuent les entreprises de transport comme les chargeurs industriels reste le prix.

Une voie permettant de donner au cabotage une plus grande compétitivité vis-à-vis du transport en droiture consisterait pour la puissance publique à lui conférer un avantage exclusif, par exemple en étendant la dérogation à 44 T à une distance de 400 Km des ports maritimes pour les seuls pré et post-acheminements de marchandises transportées au cabotage.

Pour les trafics concernés, cette productivité accrue des pré et des post-acheminements, ainsi bien sûr que du transport maritime lui-même se traduirait toutes choses égales par ailleurs par un gain de 6 T, soit d'environ 25 % de la charge utile.

Cette compétitivité accrue permettrait toutes choses égales par ailleurs d'accroître sensiblement l'hinterland pertinent du service maritime.

Le tableau X.18 ci-dessous est identique au tableau X.1, à cette différence près que les pré-post-acheminements y sont tarifés comme suit :

- montant minimum = 100 €
- distance inférieure ou égale à 400 km = application d'un coût kilométrique de 0,8 €/ km
- distance supérieure à 400 km = application d'un coût kilométrique de 1 €/ km, identique au coût du transport routier en droiture

Le tableau montre sur cette base une extension significative de l'hinterland et un accroissement de l'attractivité du service sur l'hinterland de base défini par le consultant en fonction des conditions actuelles de compétitivité.

T X.20 Hinterland d'un service maritime vis-à-vis de trafics intéressés par un PTR A de 44 T

		Distance totale km	Pré-achem km	Post-achem km	Distance économ km	Coût routier droiture €	Coût pré €	Coût post €	Coût ports €	Coût navire €	Coût combiné €	Différentiel coût %
Madrid	Paris	1257	384	429	444	1257	307	429	139	189	1064,2	0,85
Madrid	Nantes	1003	384	55	564	1003	307	100	139	189	735,2	0,73
Madrid	Metz	1580	384	752	444	1580	307	752	139	189	1387,2	0,88
Madrid	Caen	1257	384	303	570	1257	307	242,4	139	189	877,6	0,70
Madrid	Londres	1511	384	510	617	1511	307	510	139	189	1145,2	0,76
Madrid	Bristol	1441	384	441	616	1441	307	441	139	189	1076,2	0,75
Madrid	Le Havre	1314	384	396	534	1314	307	316,8	139	189	952	0,72
Madrid	Lille	1483	384	655	444	1483	307	655	139	189	1290,2	0,87
Bilbao	Nantes	660	15	55	590	660	100	100	139	189	528	0,80
Bilbao	Paris	913	15	429	469	913	100	429	139	189	857	0,94
Bilbao	Metz	1236	15	752	469	1236	100	752	139	189	1180	0,95
Bilbao	Caen	913	15	303	595	913	100	242,4	139	189	670,4	0,73
Bilbao	Londres	1168	15	510	643	1168	100	510	139	189	938	0,80
Bilbao	Bristol	1097	15	441	641	1097	100	441	139	189	869	0,79
Bilbao	Le Havre	970	15	396	559	970	100	316,8	139	189	744,8	0,77
Bilbao	Lille	1139	15	655	469	1139	100	655	139	189	1083	0,95
Seville	Paris	1779	906	429	444	1779	906	429	139	189	1663	0,93
Seville	Nantes	1525	906	55	564	1525	906	100	139	189	1334	0,87
Seville	Metz	2056	906	752	398	2056	906	752	139	189	1986	0,97
Seville	Caen	1778	906	303	569	1778	906	242,4	139	189	1476,4	0,83
Seville	Londres	2033	906	510	617	2033	906	510	139	189	1744	0,86
Seville	Bristol	1963	906	441	616	1963	906	441	139	189	1675	0,85
Seville	Le Havre	1836	906	396	534	1836	906	316,8	139	189	1550,8	0,84
Seville	Lille	2004	906	655	443	2004	906	655	139	189	1889	0,94
Burgos	Paris	1031	158	429	444	1031	126	429	139	189	883,4	0,86
Burgos	Nantes	777	158	55	564	777	126	100	139	189	554,4	0,71
Burgos	Metz	1354	158	752	444	1354	126	752	139	189	1206,4	0,89
Burgos	Caen	1030	158	303	569	1030	126	242,4	139	189	696,8	0,68
Burgos	Londres	1285	158	510	617	1285	126	510	139	189	964,4	0,75
Burgos	Bristol	1215	158	441	616	1215	126	441	139	189	895,4	0,74
Burgos	Le Havre	1087	158	396	533	1087	126	316,8	139	189	771,2	0,71
Burgos	Lille	1256	158	655	443	1256	126	655	139	189	1109,4	0,88

Cependant, le tableau TII.4 montre que seuls 10 % des camions ayant passé le point-frontière de Biriattou en 1999 étaient chargés à plus de 25 T de CU et que la proportion monte à 28 % si l'on compte tous les PL chargés à plus de 23 T de CU. Une mesure de dérogation à 44 T pourrait donc intéresser jusqu'à 30 % des flux en supposant une certaine adaptation des acteurs à cette nouvelle donne.

Une autre voie similaire pourrait consister dans une discrimination réglementaire en faveur des trafics légers et volumineux acceptant d'utiliser la voie maritime. Il s'agirait là d'autoriser l'utilisation de véhicules de grande longueur (trains routiers) offrant un volume maximal au bénéfice des seuls utilisateurs de la voie maritime. Une telle mesure est plus difficile à évaluer dans la mesure où ces trains routiers ne s'intègrent que difficilement à la logique d'un service de type "non accompagné".

De telles mesures seraient certainement efficaces. Elles sont cependant d'une mise en œuvre délicate pour plusieurs raisons. S'agissant de transport international, elles nécessiteraient un accord transfrontalier voire européen. Pour des raisons compréhensibles, les acteurs ferroviaires y seraient très fortement opposés. D'autre part et surtout, de telles mesures pourrait engendrer des fraudes et auraient pour effet de complexifier les contrôles. Il conviendrait aussi de vérifier si juridiquement le bénéfice de telles mesures pourrait être strictement restreint aux utilisateurs d'un service d'autoroute de la mer (et non à l'ensemble des dessertes portuaires).

10.7.2. Péage généralisé

Une autre approche est celle du péage généralisé visant les poids lourds, tels qu'il est tenté en Allemagne et conforme aux orientations prospectives de la Commission Européenne.

En effet, les infrastructures sont des biens rares à affecter de façon aussi appropriée que possible. La recherche de cet optimum conduit à vouloir limiter la circulation des véhicules lourds sur de longues distances. Une taxe au kilomètre roulé, éventuellement modulable selon les itinéraires (l'impact d'un PL n'est pas le même sur une autoroute peu fréquentée du Centre que sur l'A86 ("super-périphérique" parisien).

Si globalement les coûts sociaux engendrés par la circulation sont récupérés sur les usagers par l'impôt, il est clair que les véhicules particuliers subventionnent les poids lourds. Une illustration claire de ce fait tient à ce que les péages des PL sont environ d'un montant triple que ceux des véhicules légers, alors que l'usure des chaussées est proportionnelle à la puissance quatrième de la charge à l'essieu.

Un tel péage aurait de multiples avantages :

- il posséderait un solide fondement juridique
- il pénaliserait la longue distance routière quel que soit le pavillon du véhicule
- il s'appliquerait sur les autoroutes concédées comme sur les nationales, corrigeant par là des distorsions inacceptables voire dangereuses ("mur de camions" sur la N10 ou sur les nationales espagnoles reliant San Sebastian à Madrid)
- il est parfaitement modulable en fonction des lieux, des jours ou des heures de circulation
- ses tarifs pourraient éventuellement comprendre de fortes réductions ou des exonérations au titre de l'utilisation de l'autoroute de la mer

A côté de ces avantages, il présente l'inconvénient d'une certaine complexité technique, d'éventuels problèmes de recouvrement si l'on se place dans un cadre international. Mais surtout, on pourrait craindre qu'une application de taux dissuasifs n'ait un fort impact sur les défaillances des entreprises de transport les plus fragiles, n'ayant pas la capacité de répercuter instantanément les surcoûts liés au péage sur leurs prix de vente. L'anticipation de telles difficultés économiques pourrait rendre la mise en œuvre socialement problématique.

Dans l'attente d'un péage généralisé, il serait possible de consentir des tarifs modulés aux poids lourds empruntant les autoroutes de la mer.

11. Analyse du cadre juridique communautaire

Contexte

Afin d'évaluer la faisabilité du projet « d'autoroutes de la mer », préconisé par le rapport du sénateur Henri de Richemont et confirmé par les Comités interministériels du 29 avril 2003 et du 16 février 2004, il nous est demandé d'étudier le cadre juridique applicable à ce nouveau concept et, plus particulièrement, les dispositions communautaires applicables en la matière.

Ce projet impliquant un soutien financier conséquent, il convient de préciser la marge de manœuvre offerte aux autorités publiques françaises.

Cette analyse implique, par conséquent, d'étudier la réglementation et la jurisprudence communautaires relatives aux aides publiques et au concept de services d'intérêt économique général (SIEG), sans éluder l'étude des diverses modes de financement nationaux et communautaires susceptibles de soutenir un tel projet.

11.1. Partie 1 : Le cadre juridique applicable au financement public des « Autoroutes de la mer ».

11.1.1. Les aides publiques

11.1.1.1. L'interdiction de principe des aides publiques

L'article 87 TCE déclare incompatible avec le marché commun, « dans la mesure où elles affectent les échanges entre Etats membres, les aides accordées par les Etats ou au moyen de ressources d'Etat sous quelque forme que ce soit qui faussent ou menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions ».

Analyse :

- Cette interdiction concerne donc tout financement public, quel que soit son dispensateur. Dès lors, l'Etat français, tout comme les collectivités territoriales décentralisées, sont visés par cette interdiction de principe.
- La forme de l'aide est également indifférente. Il peut, par conséquent, s'agir de subventions directes, d'exonérations de charges, d'allègements fiscaux, de garanties d'emprunt ou encore de prises en charge d'investissements ou de dettes.
- Pour être déclarées incompatibles avec le marché commun, ces aides doivent avoir pour conséquence de fausser la concurrence. La simple menace d'une restriction de concurrence peut cependant suffire à déclarer l'aide incompatible.
- L'interdiction ne vise, par ailleurs, que les aides sélectives, favorisant certaines entreprises ou certaines productions, et non pas les mesures générales de soutien économique, dont le bénéfice ne serait pas réservé uniquement à certaines entreprises ou productions. La jurisprudence de la CJCE semble considérer que cette condition est remplie lorsque l'aide renforce la situation de l'entreprise bénéficiaire par rapport aux entreprises concurrentes ou lorsque l'aide permet à l'entreprise bénéficiaire de se maintenir sur le marché, alors que le libre jeu de la concurrence aurait conduit à sa disparition. L'effet de l'aide publique sur la concurrence doit donc s'apprécier au regard du marché sur lequel opère l'entreprise bénéficiaire, mais également au regard des marchés voisins.
- Enfin, les aides en cause doivent affecter les échanges entre Etats membres. Le traité exclut de l'interdiction, les aides qui n'auraient que des conséquences internes à un Etat, c'est-à-dire des aides destinées à un marché purement local. Toutefois, il importe de souligner que la Commission européenne et la CJCE semblent retenir une présomption négative à l'égard de ces aides, en considérant que toute aide est susceptible d'affecter les échanges entre Etats membres, en améliorant la position concurrentielle de l'entreprise bénéficiaire.

11.1.1.2. Les dérogations à l'interdiction

Dans la mesure où il n'est pas concevable d'interdire de manière absolue tout type d'aides publiques aux entreprises, les §2 et §3 de l'art.87 TCE ont établi un faisceau de dérogations.

Le §2 vise les catégories d'aides déclarées compatibles d'office. Il s'agit des aides à caractère social octroyées aux consommateurs, des aides destinées à remédier aux dommages causés par des calamités naturelles ou autres événements extraordinaires et des aides compensant les inconvénients de la division de l'Allemagne.

Le §3 est, quant à lui, relatif aux aides pouvant seulement être déclarées compatibles avec le marché intérieur. La Commission européenne dispose ici d'un large pouvoir d'appréciation. Il s'agit des catégories suivantes :

- les aides destinées à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi,

- les aides destinées à promouvoir la réalisation d'un projet important d'intérêt européen commun ou à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un Etat membre,
 - les aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions économiques, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun,
 - les aides destinées à promouvoir la culture et la conservation du patrimoine, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges et de la concurrence dans la Communauté dans une mesure contraire à l'intérêt commun,
 - les autres catégories d'aide déterminées par décision du Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission.

La procédure de contrôle des aides publiques est prévue aux articles 88 et 89 TCE. Elle impose notamment aux Etats membres, une obligation de notification des projets d'aides auprès des services de la Commission européenne (art. 88.3).

11.1.2. La notion de Service d'Intérêt Economique Général (SIEG)

Les articles 16 et 86 §2 TCE se réfèrent expressément à cette notion de Service d'intérêt économique général (SIEG).

Notion :

Article 16 : « Sans préjudice des articles 73, 86 et 87, et eu égard à la place qu'occupent les services d'intérêt économique général parmi les valeurs communes de l'Union ainsi qu'au rôle qu'ils jouent dans la promotion de la cohésion sociale et territoriale de l'Union, la Communauté et ses Etats membres, chacun dans les limites de leurs compétences respectives et dans les limites du champ d'application du présent traité, veillent à ce que ces services fonctionnent sur la base de principes et dans des conditions qui leur permettent d'accomplir leurs missions ».

Article 86 §2 : « Les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général ou présentant le caractère d'un monopole fiscal sont soumises aux règles du présent traité, notamment aux règles de concurrence, dans les limites où l'application de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement en droit ou en fait de la mission particulière qui leur a été impartie. Le développement des échanges ne doit pas être affecté dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté ».

L'article 73 évoque, quant à lui, la notion de service public, lorsqu'il prévoit que « sont compatibles avec le présent traité les aides qui répondent aux besoins de la coordination des transports ou qui correspondent au remboursement de certaines servitudes inhérentes à la notion de service public ».

Face à l'absence de définition précise de ces notions dans le traité lui-même, la Commission européenne a apporté des précisions terminologiques à plusieurs reprises.

Livre Vert sur les Services d'intérêt général :

La Commission a ainsi précisé, dans son récent Livre Vert sur les Services d'intérêt général, publié le 21 mai 2003⁴⁸, que dans la pratique communautaire, on s'accorde généralement à considérer que l'expression SIEG se réfère aux services de nature économique que les Etats membres ou la Communauté soumettent à des obligations spécifiques de service public, en vertu d'un critère d'intérêt général. La notion de SIEG couvre donc plus particulièrement certains services fournis par les grandes industries de réseau comme le transport, les services postaux, l'énergie et les communications. Toutefois, l'expression s'étend également aux autres activités économiques soumises elles aussi à des obligations de service public.

L'expression « obligation de service public » désigne, quant à elle, les obligations spécifiques imposées par les autorités publiques à un fournisseur de service afin de garantir la réalisation de certains objectifs d'intérêt public, par exemple dans le secteur du transport aérien, ferroviaire ou routier et dans le domaine de l'énergie. Ces obligations peuvent être imposées au niveau communautaire, national ou régional.

Régime :

Au-delà de ces précisions sémantiques, les articles 86 §1 et §2 TCE prévoient que les SIEG sont assujettis en principe aux règles de concurrence, en particulier celles relatives à l'interdiction des aides publiques. Ils peuvent néanmoins y échapper à **certaines conditions** :

- L'entreprise, chargée du SIEG, doit y avoir été habilitée de manière expresse par un acte de puissance publique.
- L'activité qui lui est confiée doit présenter certaines particularités (activités en partie non rentables, prérogatives de puissance publique...).
- Les dérogations aux règles de concurrence, consistant en l'octroi d'avantages concurrentiels, doivent être strictement nécessaires à la bonne exécution de la mission de l'entreprise.

L'article 86 reconnaît ainsi un statut particulier aux SIEG. Cette reconnaissance est justifiée par la nécessité de trouver un équilibre entre les impératifs de libre concurrence et les exigences de l'intérêt général.

11.1.3. « L'approche compensatoire » développée par la CJCE

Pendant longtemps, la Commission a clairement pris position en faveur des thèses indiquant que la notion « d'aide » impliquait l'octroi d'un avantage concurrentiel à l'entreprise bénéficiaire du financement litigieux. Dès lors, les avantages financiers accordés par les Etats membres, pour compenser des charges extraordinaires inhérentes à des missions de service public, ne constituaient pas des aides d'Etat, au sens de l'art. 87 §1. L'Etat ne faisait alors que compenser un désavantage.

⁴⁸ Livre vert sur les Services d'intérêt général, COM(2003)270 final du 21 mai 2003.

Cette position initiale de la Commission a été contredite par une série d'arrêts du Tribunal de Première Instance (TPI), initiée par l'arrêt **FFSA**⁴⁹. Dans cette affaire, la Commission avait considéré que certains dégrèvements fiscaux accordés à La Poste, pour compenser des charges de service public n'étaient pas des aides. Le TPI a conclu, quant à lui, que ces mesures constituaient des aides d'Etat, même si elles pouvaient, *in fine*, être acceptées en vertu de l'art. 86 §2.

La CJCE est, toutefois, venue contredire le TPI, dans un **arrêt Ferring** du 22 novembre 2001⁵⁰. Dans cet arrêt, la Cour a jugé qu'une exonération fiscale accordée à des entreprises chargées d'un SIEG, qui ne fait que compenser le surcoût du service public, n'est pas un avantage et ne constitue donc pas une aide au sens du Traité.

L'arrêt Ferring étant un arrêt de chambre, cette question de la qualification des financements publics a, une nouvelle fois, été soumise à la Cour, dans **l'affaire Altmark**⁵¹. La jurisprudence Ferring y a été confirmée. La Cour a ainsi énoncé que «*dans la mesure où une intervention étatique doit être considérée comme une compensation représentant la contrepartie des prestations effectuées par les entreprises bénéficiaires, pour exécuter des obligations de service public, de sorte que ces entreprises ne profitent pas en réalité d'un avantage financier et que ladite intervention n'a donc pas pour effet de mettre ces entreprises dans une position concurrentielle plus favorable par rapport aux entreprises qui leur font concurrence, une telle intervention ne tombe pas sous le coup de l'article 92 §1 du Traité*» (devenu 87 §1) (pt 87).

Ce principe est toutefois subordonné à **quatre conditions** :

- **1°**. L'entreprise bénéficiaire doit être effectivement chargée de l'exécution de service public et ces obligations doivent être clairement définies.
- **2°**. Les paramètres, sur la base desquels est calculée la compensation, doivent être préalablement établis de façon objective et transparente, afin d'éviter qu'elle ne comporte un avantage économique susceptible de favoriser l'entreprise bénéficiaire par rapport à des entreprises concurrentes.
- **3°**. La compensation ne saurait dépasser ce qui est nécessaire pour couvrir tout ou partie des coûts occasionnés par l'exécution des obligations de service public, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable pour l'exécution de ces obligations.
- **4°**. Lorsque le choix de l'entreprise à charger de l'exécution d'obligation de service public, dans un cas concret, n'est pas effectué dans le cadre d'une procédure de marché public permettant de sélectionner le candidat capable de fournir ces services au moindre coût pour la collectivité, le niveau de la compensation nécessaire doit être déterminé sur la base d'une analyse des coûts qu'une entreprise moyenne, bien gérée et adéquatement équipée en moyens de transport afin de pouvoir satisfaire aux exigences de service public requises, aurait encourus pour exécuter ces obligations, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable pour l'exécution de ces obligations.

Cet arrêt a pu être analysé, dans un premier temps, comme garantissant le maximum d'autonomie aux Etats membres, en matière de financement de services publics. La doctrine s'accorde cependant aujourd'hui sur les difficultés d'application de ces conditions

⁴⁹ TPICE, FFSA, 27 février 1997, T-106/1995, Rec. p. II-229.

⁵⁰ CJCE, Ferring, 22 novembre 2001, C-53/00, Rec. p. I-9067.

⁵¹ CJCE, Altmark Trans GmbH, 24 juillet 2003, C-280/00.

particulièrement rigoureuses. Les compensations de service public seront, par conséquent, bien souvent considérées comme des aides d'Etat. Elles devront dès lors être notifiées à la Commission et seront soumises aux lignes directrices déterminées par celle-ci.

Face à la complexité des critères de l'arrêt Altmark, la Commission européenne a donc rapidement proposé de nouvelles règles visant à renforcer la sécurité juridique des SIEG.

11.1.4. L'encadrement du financement public des entreprises fournissant des SIEG

Le 18 février 2004, la Commission européenne a ainsi lancé le « paquet Monti », destiné à clarifier les conditions d'octroi de « compensations » aux entreprises chargées de missions de service public.

Ce paquet comporte :

- Une **Communication** de la Commission relative à l'application des dispositions de l'art.87.1 TCE aux compensations de service public :

L'objet de la Communication est de préciser les conditions, selon lesquelles une compensation est considérée comme étant une aide d'Etat soumise à l'art. 87.1 ou, au contraire, relève de la jurisprudence Altmark.

- Un **projet de Décision** de la Commission concernant l'application des dispositions de l'art. 86 du Traité aux aides d'Etat sous forme de compensation de service public octroyées à certaines entreprises chargées de la gestion de SIEG (« *petite échelle* »).

Le projet de Décision précise les conditions, selon lesquelles une compensation constitue une aide d'Etat et peut être compatible avec l'art. 86 §2 TCE. Des seuils « de minimis », à déterminer après consultation des Etats membres, permettraient d'exempter ces aides de l'obligation de notification à la Commission européenne. Le projet soumet aux Etats membres les seuils suivants : 40 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel HT, pendant les deux années précédant l'aide et le montant annuel de la compensation doit être inférieur à 15 millions d'euros.

Cette exonération s'appliquerait également aux hôpitaux en raison de la spécificité de leur tâche, ainsi qu'aux transports maritimes de passagers assurant la desserte des îles, lorsque ce trafic concerne moins de 100.000 passagers par an. Le logement social pourrait également être concerné. Ces exemptions s'appliqueraient indépendamment du montant de la compensation.

La différence de régime juridique entre la démarche compensatoire Altmark et cette dérogation « *petite échelle* » de l'art. 86 §2 se réduirait par conséquent considérablement et ne porterait plus finalement que sur la nature des conditions à remplir (cf. condition 4 Altmark).

- Une **proposition d'Encadrement** communautaire des aides d'Etat sous forme de compensation de service public (« *grande échelle* »).

La proposition d'encadrement communautaire des aides d'Etat sous forme de compensation de service public concerne les compensations ne remplissant pas les conditions Altmark. Ces compensations sont dès lors considérées comme des aides d'Etat, soumises à l'obligation de notification préalable auprès de la Commission. Dans la mesure où elles remplissent un certain nombre de critères énumérés, ces aides peuvent être déclarées compatibles avec le marché intérieur, en vertu de l'art. 86 §2 TCE.

Le nouvel encadrement énonce donc les règles relatives au mode de calcul des coûts imputables à la prestation de l'obligation de service public (OSP) et définit les règles sur la ventilation des coûts entre l'OSP et le service ouvert à la concurrence.

Ce «paquet» de mesures devrait être suivi d'un Livre Blanc en mai 2004⁵². Il est à noter sur ce point que le Parlement européen réclame un cadre législatif adopté en codécision.

⁵² Livre blanc sur les Services d'intérêt général, COM(2004)374 du 12 mai 2004.

Synthèse :

Qualification du financement public ?			
Approche compensatoire (absence de notification)	Approche « aide d'Etat » (notification)		
Jurisprudence Altmark ?	Vérification applicabilité de l'art. 87 §1 ?		
- 4 conditions	Résultat : Compensation d'OSP Cf. Point 9 Lignes directrices (si besoin impératifs de transports publics)↓	Résultat : Aide d'Etat (principe d'interdiction)	
		Dérogation : Art. 87 §3 Cf. point 10 Lignes directrices (30% sur 3 ans)	Dérogation : Art. 86 §2

11.2. Partie 2. Qualification et régime des financements publics envisagés pour les « Autoroutes de la mer »

Afin de déterminer le régime applicable au financement public envisagé dans le cadre du projet d'autoroute de la mer, il convient d'envisager l'ensemble des qualifications possibles et d'examiner les règles associées à chacune d'entre elles.

La qualification de «non-aide» (approche compensatoire) ou «d'aide d'Etat au sens de l'art. 87 §1» influe ainsi sur l'obligation ou non de notification préalable (art. 88 §3).

11.2.1. Applicabilité de l'approche compensatoire (jurisprudence Altmark) ?

Au regard de l'intensité d'aide exigée pour la réalisation du projet «d'autoroutes de la mer», il convient, dans un premier temps, de vérifier l'applicabilité de l'approche compensatoire, déterminée par la jurisprudence Altmark.

Pour qu'une compensation de SIEG puisse échapper à la qualification d'aide d'Etat, quatre conditions, très contraignantes, doivent être simultanément réunies. Il est à souligner ici que la Commission considère elle-même que les fournisseurs de services d'intérêt général remplissant les critères « Altmark » ne sont **pas nombreux**⁵³.

1^o condition : L'entreprise bénéficiaire doit être effectivement chargée de l'exécution de service public et ces obligations doivent être clairement définies.

Existence d'un SIEG ?

Concernant cette première condition fondamentale, il importe de préciser tout d'abord si « une ligne d'intérêt général » est susceptible d'être assimilée à un SIEG⁵⁴.

La Commission rappelle sur ce point, qu'en l'absence de réglementation communautaire, les Etats membres disposent d'un **large pouvoir d'appréciation**⁵⁵, quant à la nature des services susceptibles d'être qualifiés d'intérêt économique général.

⁵³ « La Commission propose de nouvelles règles visant à renforcer la sécurité juridique des services d'intérêt économique général », IP/04/235, Bruxelles, 18/02/2004.

⁵⁴ Les **SIEG** désignent les activités de services marchands, considérés comme étant d'intérêt général par les autorités publiques et pouvant être soumis à des obligations de services publics (OSP). Les **OSP** désignent les obligations spécifiques imposées par les autorités à un fournisseur de services, afin de garantir la réalisation de certains objectifs d'intérêt général.

⁵⁵ « Cette marge d'appréciation est d'autant plus large, en ce qui concerne notamment le respect des règles de concurrence par les Etats membres, que, d'une part, la Commission est, selon le §2 de l'art. 90, invitée, dans l'exercice de ce pouvoir, à tenir compte des exigences inhérentes à la mission particulière des entreprises concernées et que, d'autre part, les autorités des Etats membres, de leur côté, peuvent disposer, dans certains cas, **d'un pouvoir d'appréciation tout aussi large** pour réglementer certaines matières, telles que, comme en l'espèce, l'organisation des services publics dans le secteur postal ». TPICE, FFSA, 27 février 1997, T-106/95, Rec. II-229, pt. 99.

La tâche de la Commission consiste alors à veiller à ce que les Etats membres ne commettent pas **d’erreur manifeste d’appréciation** lorsqu’ils procèdent à la qualification de SIEG.

Selon l’article 86 §2 TCE, les entreprises chargées de la gestion des SIEG doivent être des entreprises chargées « *d’une mission particulière* ».

Dans sa communication précitée, la Commission considère que cette « *mission particulière* » consiste en la fourniture de services qu’une entreprise, si elle considérait son propre intérêt commercial, ne proposerait pas ou ne proposerait pas dans la même mesure, ni dans les mêmes conditions.

Ces services répondent, en règle générale, à **des exigences fondamentales de la population** et doivent être **fournis à tous les citoyens**, à des **prix abordables**, quel que soit leur lieu de résidence.

La Commission estime, par conséquent, que constituerait une erreur manifeste d’appréciation, le fait de qualifier de SIEG, un service dont la fourniture est déjà assurée ou qui pourrait l’être de façon satisfaisante et conforme à l’intérêt public défini par l’Etat, par des entreprises opérant selon les règles du marché.

Dans la mesure où il n’est pas possible de fournir une définition exhaustive de cette notion de SIEG, particulièrement évolutive et soumise aux attentes des consommateurs, il appartient donc aux Etats membres de définir les conditions de fourniture de ces services ainsi que leur niveau qualitatif.

La Commission se déclare toutefois d’avis que « *des services fournis exclusivement ou essentiellement aux entreprises ne relèvent normalement pas de la notion de SIEG* »⁵⁶.

Au regard de ces précisions apportées par la Commission, plusieurs arguments peuvent être avancés **pour ou contre** la qualification des « *lignes maritimes d’intérêt général* » comme SIEG.

Arguments favorables :

- Il est tout d’abord permis ici de considérer que les avantages induits par ce concept dépassent aisément l’intérêt particulier. Il suffit pour cela de mettre en valeur les améliorations très probables, en termes de **cohésion économique et sociale** et de **développement durable** (préservation de l’environnement, aménagement du territoire, développement de pôles portuaires, diminution de la saturation terrestre, soulagement des goulets d’étranglement (ex : Pyrénées), qui pourront découler de ce type de prestations maritimes.

⁵⁶ Document de travail de la Commission européenne transmis par la DTMPL concernant la Communication de la Commission européenne relative à l’application des dispositions de l’article 87 §1 TCE aux compensations de service public.

- Les récents Livre Vert⁵⁷ et Livre Blanc⁵⁸ de la Commission européenne sur les Services d'intérêt général fournissent par ailleurs un certain nombre de précisions susceptibles d'étayer un raisonnement favorable à une qualification de « ligne d'intérêt général ».
- Le Livre vert du 21 mai 2003 souligne ainsi que « dans la perspective de l'adhésion des nouveaux États membres, la garantie de services d'intérêt général performants et de qualité - et en particulier le développement des industries de réseau et leur interconnectivité - est essentielle pour faciliter l'intégration, améliorer le bien-être des citoyens et les aider à faire réellement usage de leurs droits fondamentaux (point 3) ».

« L'Union européenne respecte cette diversité et les rôles joués par les autorités nationales, régionales et locales dans la garantie du bien-être de leurs citoyens et des choix démocratiques portant, entre autres, sur le niveau de qualité des services (point 11) ».

« La notion de services d'intérêt économique général couvre donc plus particulièrement certains services fournis par les grandes industries de réseau comme le transport, les services postaux, l'énergie et les communications (point 17) ».

« Les autorités publiques des Etats membres conservent ainsi une liberté considérable pour définir et faire respecter les obligations de service public et pour organiser la fourniture des services d'intérêt général. Cela permet aux Etats membres d'élaborer des politiques reflétant les particularités nationales, régionales ou locales (point 83) ».

Le Livre blanc du 12 mai 2004 souligne quant à lui que « les pouvoirs publics doivent conserver les pouvoirs nécessaires pour garantir la réalisation des objectifs définis en matière de politique publique ainsi que le respect des choix démocratiques, notamment en ce qui concerne le niveau de qualité et les coûts qui en résultent (point 2.2.) ».

« Il appartient essentiellement aux autorités compétentes sur le plan national, régional et local de définir, organiser, financer et contrôler les services d'intérêt général (point 2.3.) ».

« Le droit des Etats membres d'imposer des obligations de service public spécifiques aux opérateurs économiques et de veiller au respect de ces obligations est également reconnu de manière implicite dans l'article 86 §2 du traité CE (point 2.3.) ».

« La Commission respecte le rôle essentiel des Etats membres et des autorités régionales et locales dans le domaine des services d'intérêt général (point 3.1.) ».

- Un rappel des objectifs du **Livre Blanc** de la Commission⁵⁹ ou de ceux du programme **Marco Polo** permet également de mettre en avant les priorités communautaires en matière de développement des transports maritimes en tant qu'alternative au transport routier de marchandises. Afin d'atteindre ces objectifs, une intervention publique peut donc se justifier afin de pallier la **carence du marché**, de prendre en charge le **poids des investissements de lancement** d'une nouvelle ligne ou encore **d'atténuer l'incertitude** des perspectives financières d'une telle activité.

⁵⁷ Livre vert sur les services d'intérêt général, COM(2003)270 du 21 mai 2003.

⁵⁸ Livre blanc sur les Services d'intérêt général, COM(2004)374 du 12 mai 2004.

⁵⁹ Livre Blanc de la Commission européenne sur La politique européenne des transports à l'horizon 2010 : l'heure des choix, COM(2001)370 final du 12 septembre 2001.

- Plusieurs obligations de service public pourraient alors être logiquement imposées par les autorités nationales aux fournisseurs de ces services maritimes se voulant d'intérêt général.
- Il est ainsi possible de mettre en avant la **nécessité de rotations fréquentes** pour garantir aux chargeurs un service attractif, sûr et régulier. Une obligation d'au moins un départ quotidien, voire trois, pourrait ainsi être fixée. Un certain **degré d'exigence qualitative** peut également être imposé aux prestataires, en termes notamment de respect de l'environnement. Une **politique tarifaire attractive** devrait par ailleurs être prescrite, pour espérer réellement un transfert du trafic routier vers le mode maritime.

Arguments défavorables :

- Il est de jurisprudence constante⁶⁰, que l'article 92 §1 TCE ne distingue pas selon les causes ou les objectifs des interventions publiques, mais définit celles-ci en fonction de **leurs effets**.

Dés lors, les raisons de politique environnementale ou de développement économique et social ne seront pas nécessairement considérées, par la Commission ou la CJCE, comme susceptibles de justifier un financement public sélectif, ayant pour conséquence de fausser la concurrence entre opérateurs maritimes et pouvant affecter les échanges entre Etats membres.

- Jurisprudence récente transposable au projet « d'Autoroutes de la mer »:

- ***CJCE, 20 novembre 2003, GEMO SA., aff. C-126/01 :***

pt. 31 et suiv.

Étant donné que, en l'occurrence, le service de collecte et d'élimination des cadavres d'animaux et des déchets d'abattoirs est fourni gratuitement aux éleveurs et aux abattoirs, il y a donc lieu d'apprécier si ce bénéfice peut être considéré comme libérant les entreprises d'une charge qui grève normalement leur budget.

À cet égard, il convient de constater que la charge financière occasionnée par l'élimination des cadavres d'animaux et des déchets d'abattoirs doit être considérée comme un coût inhérent à l'activité économique des éleveurs et des abattoirs.

[...]

De ce fait, une intervention des autorités publiques visant à libérer les éleveurs et les abattoirs de cette charge financière apparaît comme un avantage économique susceptible de fausser la concurrence.

Quant à l'argument du gouvernement français selon lequel la mesure en cause correspond à une politique de sécurité sanitaire qui dépasse l'intérêt particulier, il suffit de rappeler que, en vertu d'une jurisprudence constante, l'article 92, paragraphe 1, du traité ne distingue pas selon les causes ou les objectifs des

⁶⁰ CJCE, France c/ Commission, 26 septembre 1996, C-241/94, Rec. p. I-4551, pt. 20 et CJCE, Pays-Bas c/ Commission, 16 juin 2002, C-382/99, Rec. p. I-5163, pt. 61.

interventions étatiques, mais définit celles-ci en fonction de leurs effets (arrêts du 26 septembre 1996, France/Commission, C-241/94, Rec. p. I-4551, point 20, et du 13 juin 2002, Pays-Bas/Commission, C-382/99, Rec. p. I-5163, point 61).

▪ **CJCE, Enirisorse SpA, 27 novembre 2003, aff. C-34/01 :**

pt. 24 et suiv.

[...]

Ce gouvernement souligne, par ailleurs, **l'objectif socioéconomique** de la taxe portuaire, qui est de garantir la survie et le maintien en fonctionnement des cinq ports concernés. Il soutient que, si les coûts du service de manutention devaient peser intégralement sur les bénéficiaires réels des services, le prix qui en résulterait, eu égard aux coûts fixes élevés et au trafic maritime limité dans ces ports, **deviendrait trop élevé pour les opérateurs**. [...]

Afin de répondre à la question posée, il convient d'examiner si les différentes conditions relatives à la notion d'aide d'État énoncées à l'article 92, paragraphe 1, du traité sont remplies.

[...]

En premier lieu, l'entreprise bénéficiaire de l'aide **doit effectivement être chargée de l'exécution d'obligations de service public** et ces obligations doivent être clairement définies (arrêt *Altmark Trans et Regierungspräsidium Magdeburg*, précité, point 89).

À cet égard, la Cour a déjà jugé **qu'il ne ressort pas de sa jurisprudence que l'exploitation de tout port de commerce relève de la gestion d'un service d'intérêt économique général** (voir arrêt du 17 juillet 1997, *GT-Link*, C-242/95, Rec. p. I-4449, point 52). **Une telle activité n'entraîne donc pas automatiquement l'accomplissement de missions de service public.**

Or, il y a lieu de constater qu'il ne ressort pas du dossier transmis à la Cour par la juridiction de renvoi que les Aziende ont été chargées d'une mission de service public ni, a fortiori, que celle-ci a été clairement définie.

[...]

Ces extraits de jurisprudence récente tendent à démontrer que la CJCE retient une **analyse restrictive de la notion de SIEG et de l'approche compensatoire**, en dépit des qualifications avancées par les Etats membres.

- Le service « d'autoroutes de la mer », sera fourni, **exclusivement au bénéfice d'entreprises de transports**, qui placeront leurs poids lourds à bord des navires.

Bien que l'appréciation négative de la Commission mentionnée plus haut ne figure expressément que dans les documents préparatoires relatifs à la proposition d'encadrement communautaire des aides d'Etat sous forme de compensation de service public, il est légitime de penser qu'un **a priori négatif** pourrait jouer à l'encontre de la notion de ligne « *d'intérêt général* ».

Il est en effet aujourd'hui admis que la notion de service d'intérêt général désigne des **services jugés essentiels pour les citoyens**. Ces services, s'inscrivant dans un **modèle**

européen de société, doivent par conséquent être totalement accessibles pour l'ensemble des citoyens. Un **bénéfice direct** doit donc en résulter pour la collectivité des usagers/consommateurs. Un **caractère trop indirect** du bénéfice public pourrait ici être reproché au projet d'autoroutes de la mer.

- **La conception communautaire des « Autoroutes de la mer »** est, en outre, expressément définie dans la récente proposition de modification des orientations communautaires pour le développement du réseau transeuropéen de transport⁶¹.

Selon la Commission, le réseau transeuropéen des autoroutes de la mer se compose ainsi d'équipements et d'infrastructures concernant au moins deux ports situés dans deux Etats membres différents. **Ces équipements et infrastructures comprennent :**

- les équipements portuaires
- des systèmes électroniques de gestion logistique
- des procédures administratives et douanières
- des infrastructures d'accès directs terrestres et maritimes aux ports, y compris pour l'accès hivernal.

La Commission ne retient donc pas la qualification de navire infrastructure.

Il semble toutefois possible d'inclure l'achat de navires dans une aide au démarrage au titre de « capital costs ». L'aide au démarrage peut en effet, dans certains cas, inclure dans l'assiette des dépenses à prendre en considération, les coûts de capital ou de remboursement de prêts ainsi que les frais financiers correspondants à l'achat de navires figurant au compte d'exploitation.

- L'octroi du label « *d'intérêt européen* » à ces projets jugés « *prioritaires* » n'a par ailleurs pour but que de leur permettre d'utiliser, en priorité, les instruments financiers communautaires dédiés aux réseaux.

La qualification de « *projet d'intérêt commun* », quant à elle, autorise l'inscription des projets concernés dans les RTE-T.

Ces différents « labels » relèvent, en réalité, d'une terminologie propre aux RTE-T et doivent, par conséquent, **être distingués de la notion « d'intérêt général »** au sens de l'art. 86 §2. Ils ne font qu'autoriser certains mécanismes de financement communautaire et ne sont pas susceptibles d'entraîner l'application de l'approche compensatoire.

- Il est enfin à préciser que la Commission européenne, bien que reconnaissant aux RTE d'autoroutes de la mer de nombreux avantages en termes de développement durable et de cohésion territoriale, **ne les envisage jamais sous l'angle des SIEG.**

⁶¹ Proposition modifiée de Décision du Parlement européen et du Conseil modifiant la proposition modifiée de Décision du Parlement européen et du Conseil modifiant la décision n°1692/96 sur les orientations communautaires pour le développement du réseau transeuropéen de transport, COM(2003)564 final du 1er octobre 2003.

Elle précise notamment que « les projets sélectionnés conjointement par deux Etats membres, à l'issue de ces appels à proposition, sont soumis pour approbation à la Commission, par les Etats membres concernés.

La Commission après examen, entre autres, de la compatibilité des **aides envisagées avec les orientations en matière d'aides d'Etat dans le transport maritime**, décidera si le projet peut bénéficier de la qualification de projets d'intérêt commun. Une fois octroyée cette qualification de projet d'intérêt commun, ces projets deviendront éligibles à des cofinancements communautaires »⁶².

La Commission européenne ne fait donc référence qu'à un procédé de « cofinancement communautaire », venant compléter des « **aides d'Etat** ».

Au regard des arguments défavorables avancés, il est dès lors permis d'exprimer des réerves quant à la réalisation du premier critère « Altmark ».

Nécessité d'un acte officiel :

Si la qualification de SIEG est retenue, les autorités nationales devront définir au préalable le contenu précis de ces OSP, au moyen d'un acte officiel (acte législatif, réglementaire ou contrat). La Commission énumère précisément les éléments devant figurer dans cet acte.

Devront ainsi figurer à l'acte :

- la nature précise des OSP (nombre de rotations, exigences qualitatives, politique tarifaire)
- les règles éventuelles concernant la modification ou la résiliation du contrat ou de l'attribution du SIEG
- les entreprises et le territoire concernés (**France, Espagne, Royaume-Uni ?...**)
- la responsabilité pour la fixation des prix de vente et les conditions de révision
- la nature des droits exclusifs ou spéciaux (quais dédiés, accès prioritaires aux installations portuaires, droits portuaires forfaitisés ou réduits, possibilité de réserver cette ligne au prestataire sélectionné ?)
- les paramètres de calcul et d'octroi de la compensation (prise en charge d'un fonds de cale minimum, prime annuelle à l'opérateur, prime offerte aux chargeurs...)
- les modalités de remboursement des éventuelles surcompensations.

2° condition : Les paramètres, sur la base desquels est calculée la compensation, doivent être préalablement établis de façon objective et transparente, afin d'éviter qu'elle ne comporte un avantage économique susceptible de favoriser l'entreprise bénéficiaire par rapport à des entreprises concurrentes.

⁶² Cf. op. cit. COM(2003)564 final du 1er octobre 2003, p. 9.

Cette condition de transparence exige que les paramètres pour le calcul des compensations soient objectifs et transparents⁶³, mais surtout qu'ils aient été établis au préalable.

Il est donc demandé aux Etats membres d'établir, à l'avance, les modalités de la compensation de service public (ex. aide calculée sur la base d'un taux forfaitaire par Unité de transport intermodal transbordée, soit entre 15 et 20 € par transbordement – Aide d'Etat au transport combiné).

Cette prévision implique par conséquent **l'inscription de ce financement public au budget**. Une compensation complémentaire ou imprévue, en raison de la survenance d'une difficulté inattendue, en cours d'exercice, devra alors être notifiée à la Commission, en tant qu'aide d'Etat.

Deux hypothèses sont envisagées par la Commission selon qu'une procédure de mise en concurrence est utilisée ou non.

Dans le contexte des transports maritimes, où plusieurs opérateurs sont susceptibles de se porter candidats, il convient de mettre en place une procédure de mise en concurrence.

Dans ce cas, la Commission énumère les éléments que doivent comporter les paramètres de la compensation :

- indication des services et des charges ouvrant droit à compensation
- prise en compte des seuls coûts directement liés à la fourniture du SIEG (prise en compte de toutes les recettes tirées de la fourniture du SIEG)
- information des entreprises quant à l'évolution connue ou envisagée des prix de vente, lorsque ces prix sont fixés par l'Etat
- indication des modalités de prise en compte des critères qualitatifs sur lesquels la procédure de sélection peut se fonder
- indication des critères relatifs à l'adaptation de la compensation annuelle, en cas de contrats de longue durée.

3^ocondition : La compensation ne saurait dépasser ce qui est nécessaire pour couvrir tout ou partie des coûts occasionnés par l'exécution des obligations de service public, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable pour l'exécution de ces obligations.

Conformément au principe général de proportionnalité, cette condition reflète l'idée de « juste compensation » et condamne, par conséquent, les surcompensations. Lorsque le montant de la compensation résulte d'une procédure de mise en concurrence, la Commission est d'avis que ce montant correspond au prix du marché, sans élément de surcompensation.

Les surcompensations, n'étant par définition pas nécessaires au fonctionnement du SIEG, constitueront des aides d'Etat incompatibles, qui devront dès lors être remboursées à l'Etat.

⁶³ En tout état de cause, il ne ressort pas de la décision attaquée, en particulier de la présentation du tableau 7 et du calcul de la somme de [Y] de DKK (voir point 3.1 de la décision attaquée in fine), que les éléments sur la base desquels a été calculée la compensation litigieuse aient été préalablement établis de façon objective et transparente, comme l'exigent les points 90 et 91 dudit arrêt. TPICE, Danske Busvognmaend c/Commission, 16 mars 2004, aff. T-157/01.

Cette 3^{ème} condition allège cependant quelque peu l'approche compensatoire, puisqu'elle permet à une partie du financement public de rémunérer « un bénéfice raisonnable ».

Par « bénéfice raisonnable », il convient d'entendre un taux de rémunération du capital qui doit prendre en compte le risque, ou **l'absence de risque** encouru par l'entreprise du fait de l'intervention de l'Etat, notamment si l'Etat lui octroie des droits exclusifs ou spéciaux (réservation de la ligne ?). Normalement, ce taux **ne doit pas dépasser le taux moyen constaté dans le secteur concerné au cours des années récentes**. Dans les secteurs dans lesquels il n'existe pas **d'entreprise comparable** à l'entreprise en charge du SIEG, la comparaison peut être effectuée avec des entreprises situées dans d'autres Etats membres ou si nécessaire, dans d'autres secteurs. Pour la détermination du bénéfice raisonnable, l'Etat membre peut introduire des critères incitatifs, en fonction notamment de la qualité du service rendu.

Cette détermination du « bénéfice raisonnable » nécessitera une analyse minutieuse du marché et un travail conséquent de comparaison, afin d'identifier le taux moyen pratiqué et les entreprises comparables du marché (entreprises situées dans d'autres Etats membres ou opérant dans d'autres secteurs (lolo ?) ou sur d'autres lignes).

Il conviendra donc de **quantifier** la prise en charge de la construction de navires ainsi que l'avantage offert par la location de ces navires à titre gratuit durant les deux premières années de mise en service de la ligne et déterminer si cette compensation n'est pas excessive par rapport aux coûts réels du SIEG. Un travail précis d'évaluation financière devra être réalisé.

4^ocondition : Lorsque le choix de l'entreprise à charger de l'exécution d'obligation de service public, dans un cas concret, n'est pas effectué dans le cadre d'une procédure de marché public permettant de sélectionner le candidat capable de fournir ces services au moindre coût pour la collectivité, le niveau de la compensation nécessaire doit être déterminé sur la base d'une analyse des coûts qu'une entreprise moyenne, bien gérée et adéquatement équipée en moyens de transport afin de pouvoir satisfaire aux exigences de service public requises, aurait encourus pour exécuter ces obligations, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable pour l'exécution de ces obligations.

- La Cour considère ici que la démonstration demandée sera réalisée lorsque la sélection de l'opérateur du SIEG sera effectuée dans le cadre d'une procédure de marché public. A défaut, les autorités nationales devront veiller à ce que la compensation ne dépasse pas le niveau des coûts nets qu'une entreprise moyenne, bien gérée et adéquatement équipée aurait encouru.
- Concernant la première option, il est légitime de considérer que l'offre « au moindre coût » doit être interprétée comme permettant de retenir « l'offre la plus économiquement avantageuse », tout en tenant compte de critères d'attribution non économiques (nouveaux emplois, respect de l'environnement, satisfaction des usagers...). La Commission n'a toutefois pas apporté de précision sur cette formulation.
- Concernant la seconde option, les autorités nationales devront procéder à un travail considérable de comparaison afin d'évaluer comment un « service public » pourrait être

presté par le secteur privé. Si la ligne maritime envisagée n'est pas, à l'heure actuelle, exploitée par des opérateurs privés, c'est fort probablement parce qu'elle n'est pas rentable, sans compensation publique (au moins dans la phase de démarrage). Il n'existe par conséquent pas véritablement d'exemple privé de comparaison. Ce critère de l'entreprise moyenne apparaît donc ici difficile d'application.

Conclusion :

La condition 1 de l'arrêt Altmark nécessitera d'apporter une argumentation solide quant au caractère d'intérêt général, et partant au qualificatif de SIEG, d'un service d'autoroute de la mer.

Dans la mesure où les conditions «Altmark» (2, 3 et 4) réclament par ailleurs une démarche prévisionnelle et un travail d'évaluation du marché délicats à mener; il convient de souligner expressément les difficultés posées par cette approche compensatoire et de s'interroger sur l'applicabilité de l'art. 87 §1 et de ses régimes dérogatoires (approche « aide d'Etat »).

11.2.2. Applicabilité de l'art. 87 §1 ?

La définition de la notion d'aide d'Etat repose sur 4 critères issus de la lecture jurisprudentielle de l'article 87 §1 CE.

Une mesure de financement public relève ainsi de l'interdiction établie par cet article :

- si elle confère un avantage unilatéral qui fausse ou menace de fausser la concurrence,
- si l'avantage est accordé directement ou indirectement au moyen de ressources d'Etat,
- s'il favorise certaines entreprises ou certaines productions et
- si la mesure affecte les échanges entre Etats membres.

Vérification des critères de l'art. 87 §1 pour les autoroutes de la mer :

(selon le modèle d'aide envisagé dans le cahier des charges):

- L'aide envisagée est d'origine publique (imputation sur des budgets publics).
- L'aide peut, au premier abord, apparaître sélective, dans la mesure où elle semble favoriser une entreprise au détriment des autres. A ce titre, elle permettrait à l'entreprise de se maintenir sur le marché, alors que le libre jeu de la concurrence conduirait probablement à sa disparition.
- Dans cette hypothèse, l'aide affectera le marché, en améliorant la position concurrentielle de l'entreprise bénéficiaire. Le marché pertinent concerne ici le transport intracommunautaire de marchandises et englobe l'ensemble des modes de transports.

Il est toutefois possible de considérer que le financement des obligations de service public est indépendant de la qualification d'aide.

Les partisans de l'approche compensatoire, selon laquelle le financement des obligations de service public est un concept autonome de celui des aides d'Etat, se fondent ainsi sur la notion d'avantage inhérente au concept d'aide d'Etat.

Une mesure étatique, qui se limite à compenser le coût des obligations de service public ne constitue pas une aide, car elle ne constitue pas réellement un avantage sélectif au sens de l'art. 87 §1.

La mesure étatique ne constitue alors que la contrepartie des obligations de service public, en en compensant le coût. Elle n'aurait comme effet que de replacer l'entreprise bénéficiaire dans une situation comparable à celle de ses concurrents.

Il appartient à la Commission européenne, en vertu de l'article 88 CE, d'apprécier la compatibilité de l'aide en question.

Les dernières **orientations communautaires** de la Commission européenne sur les aides d'Etat au transport maritime du 17 janvier 2004, apportent cependant des précisions sur ces obligations et contrats de service public dans le domaine maritime (**point 9**).

La Commission semble en effet admettre que lorsqu'un service de transport international est nécessaire pour répondre à **des besoins impératifs de transports publics**, des OSP peuvent être imposées ou des CSP peuvent être conclus, à condition que toute compensation soit soumise auxdites règles et procédures prévues par le Traité.

Il convient alors, dans cette hypothèse, de se conformer aux règles prévues par le traité et en particulier aux exigences de notification figurant à l'art. 88 §3 CE.

La Commission vérifiera alors l'existence ou non de **besoins impératifs de transports publics**, susceptible de justifier la compensation d'une obligation de service public et examinera si le financement envisagé constitue un **avantage discriminatoire** au profit de l'entreprise bénéficiaire⁶⁴. Si le financement public envisagé ne constitue pas un avantage au profit de l'entreprise bénéficiaire, les conditions requises par l'article 87 §1 ne seront alors pas remplies et l'interdiction de principe ne pourra s'appliquer.

Les remarques relatives à l'existence ou non d'un SIEG déjà développées par ailleurs peuvent toutefois être transposées ici. L'appréciation de la notion de « *besoins impératifs de transports publics* » relèvera de la Commission.

11.2.3. Applicabilité des régimes dérogatoires à l'art. 87 §1 ??

Lorsque les critères Altmark ne sont pas remplis et que les critères de l'art. 87 §1 sont réunis, le financement public envisagé doit au contraire être qualifié d'aide d'Etat.

Si l'analyse effectuée par la Commission européenne conclut effectivement à l'existence d'une aide d'Etat (critères de l'art. 87 §1 réunis), deux séries de dérogations au principe

⁶⁴ Elle s'attachera notamment à vérifier si la compensation est offerte à tous les opérateurs du marché sur lequel les OSP sont imposées ou, en cas de procédure de sélection, vérifiera que cette procédure est transparente et non discriminatoire.

d'interdiction des aides d'Etat peuvent cependant être envisagées. Il s'agit des dispositions de l'article 86 §2 relatives aux SIEG et de celles de l'art. 87 §2 et §3.

Applicabilité de l'art. 86 §2 ?

- Les aides d'Etat prenant la forme de compensation de service public peuvent être déclarées compatibles avec le traité, en vertu de l'art. 86 §2, si ces aides apparaissent nécessaires au fonctionnement d'un SIEG et n'affectent pas le développement des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté.

Il convient à cet effet, tout d'abord, de qualifier l'entreprise concernée, d'entreprise chargée d'un service d'intérêt économique général. Il est ensuite nécessaire de caractériser la mission particulière qui lui a été impartie et, enfin, d'appliquer un critère de proportionnalité, pour déterminer si l'accomplissement de cette mission est bien mis en échec par l'application des règles du Traité (en particulier les règles relatives aux aides d'Etat).

- De manière plus générale, la Commission envisage, à l'avenir, **deux situations différentes**. Parmi les aides sous forme de compensation de service public pouvant être compatibles, il conviendrait de faire une distinction entre, d'une part, les aides dont le montant élevé est susceptible d'entraîner d'importantes distorsions de concurrence (« *grande échelle* ») et, d'autre part, celles dont le montant demeure plus modeste (« *petite échelle* »).
- Champ d'application du nouvel encadrement?

La question se pose ici dans la mesure où il est précisé que la communication de la Commission **ne s'applique pas au secteur des transports**.

Cette mention semble faire référence aux dispositions de l'art. 73 CE.

L'article 73, en prévoyant la compatibilité des aides correspondant au remboursement de certaines servitudes inhérentes à la notion de service public, doit en effet être appréhendé comme un complément des articles dérogatoires 87 §2 et §3 CE. A ce titre, il fait l'objet d'une interprétation par les règlements 1191/69⁶⁵ en cours de révision, 1107/70⁶⁶ et 1192/69⁶⁷.

Mais dans la mesure où l'art. 73 TCE constitue une *lex specialis*, applicable aux aides d'Etat en matière de transport par rail, par route et par voie navigable⁶⁸, les transports maritimes ne sont pas visés et restent soumis aux règles générales du Traité (à savoir l'art. 86 §2).

⁶⁵ Règlement n°1191/69 du Conseil du 26 juin 1969 relatif à l'action des Etats membres en matière d'obligations inhérentes à la notion de service public dans le domaine des transports par chemin de fer, par route et par voie navigable, JOCE L 156 du 28 juin 1969, p. 1.

⁶⁶ Règlement n°1107/70 du Conseil du 4 juin 1970 relatif aux aides accordées dans le domaine des transports par voie de chemin de fer, par route et par voie navigable, JOCE L 130 du 15 juin 1970, p. 1.

⁶⁷ Règlement n°1192/69 du Conseil du 26 juin 1969 relatif aux règles communes pour la normalisation des comptes des entreprises de chemin de fer, JOCE L 156 du 28 juin 1969, p. 8.

⁶⁸ Art. 80.1 TCE : Les dispositions du présent titre (Titre V Les Transports), s'appliquent aux transports par chemin de fer, par route et par voie navigable.

La Commission estime cependant opportun, au vu des objectifs spécifiques de la politique commune des transports, **d'exclure** du champ d'application de la présente décision (« *petite échelle* »), les compensations de service public dans les secteurs du transport aérien et **maritime**⁶⁹.

Elle rappelle, à cet effet, l'existence du règlement communautaire n°3577/92 du Conseil du 7 décembre 1992 concernant l'application du principe de la libre circulation des services aux transports maritimes à l'intérieur des Etats membres (cabotage maritime)⁷⁰, prévoyant notamment des conditions pour la fourniture de services publics (pt. 19 et 20).

Bien que le règlement mentionné par la Commission ne concerne que le « cabotage maritime », à l'intérieur d'un seul Etat membre, et non pas le « Transport maritime à courte distance » entre au moins deux Etats membres, **il est toutefois permis de s'interroger, en l'état actuel du texte, quant à l'applicabilité de cette dérogation au projet d'autoroutes de la mer.**

Le projet d'encadrement (« *grande échelle* ») contribue également à ce doute, dans la mesure où il stipule, quant à lui, sans distinction ni autre précision, que « *le présent encadrement est applicable dans tous les secteurs régis par le traité CE à l'exception du secteur des transports* » (pt.3).

Il conviendrait donc **d'obtenir des précisions** de la part des services de la DG Concurrence de la Commission européenne **sur le champ d'application de ce futur encadrement communautaire.**

En tout état de cause, les remarques **formulées plus haut quant à la notion de SIEG**, dans le cadre de l'analyse des critères Altmark, sont également pertinentes à ce stade. L'art. 86 §2 ne vise effectivement que les entreprises en charge d'un SIEG.

- Dans l'hypothèse toutefois où ces deux textes seraient applicables aux transports maritimes à courte distance et où l'on considèrerait se trouver face à un réel SIEG, il conviendrait encore **d'attendre les résultats de la consultation des Etats membres** pour connaître les seuils définitifs de cette notion de « *petite échelle* » et déterminer si le projet d'autoroutes de la mer peut ou non bénéficier de l'exemption de notification.

Au regard des seuils proposés par la Commission et sous réserve que ces seuils soient maintenus *in fine*, il conviendra de vérifier si le chiffre d'affaire annuel HT des candidats potentiels n'aura pas excédé 40 millions d'euros, pendant les deux années précédant l'aide. Une évaluation précise du montant annuel de la compensation devra également être effectuée.

⁶⁹ Seul le transport maritime de passagers permettant la desserte d'îles entre dans le champ d'application de la décision de la Commission. La Commission estime en effet qu'il convient d'appliquer la décision dans le secteur du transport maritime lorsque le service public concerne la desserte d'îles avec des volumes de trafic très limités, c'est-à-dire en dessous de 100 000 passagers par an environ (pt. 20).

⁷⁰ Règlement 3577/92 du Conseil du 7 décembre 1992, concernant l'application du principe de libre circulation des services aux transports maritimes à l'intérieur des Etats membres (cabotage maritime), JOCE L 364 du 12 décembre 1992, p.7.

Si le montant de la compensation se révèle inférieur à 15 millions d'euros, la décision « *petite échelle* » sera applicable.

Dans l'hypothèse où ces seuils seraient dépassés, le projet d'autoroutes de la mer relèverait alors du nouvel encadrement des aides d'Etat sous forme de compensation de service public de « *grande échelle* ».

Si l'on se réfère aux suggestions formulées dans le rapport du sénateur de Richemont, à savoir la construction de six navires, ce seuil serait dépassé. Il est en effet recommandé de choisir des *roro* non mixtes, d'une capacité d'au moins 150 remorques, d'une vitesse de 22/23 nœuds⁷¹. Le coût de la construction à l'unité est estimé entre 30⁷² et 35⁷³ M € La somme globale pour 6 navires atteindrait donc entre 180 et 210 M€ ou éventuellement la moitié (90 à 105 M€) si on envisage un partage des coûts avec les autorités espagnoles.

- L'approche « *grande échelle* » semble toutefois offrir une **souplesse** plus importante quant aux surcompensations éventuelles.

Concernant le montant de la compensation, l'encadrement communautaire précise là aussi qu'il ne doit pas dépasser ce qui est nécessaire pour couvrir les coûts occasionnés par l'exécution des obligations de service public, en tenant compte des recettes y relatives ainsi que d'un bénéfice raisonnable pour l'exécution de ces obligations. (*voir remarques déjà formulées sur ce point*).

Toutefois en cas de surcompensation, lorsque le montant de celle-ci ne dépasse pas **10%** du montant de la compensation annuelle, cette surcompensation peut être **reportée sur l'année suivante**.

Cette flexibilité vise plus particulièrement les SIEG, soumis à des variabilités annuelles importantes. Le transport maritime à courte distance pourrait entrer dans cette catégorie de services.

Si la surcompensation perdure cependant sur plusieurs années, la surcompensation constatée à l'issue d'une période maximale de 3 ans, devra être remboursée.

⁷¹ Les Armateurs de France préconisent quant à eux, une offre de 180 remorques non accompagnées par départ, avec 3 départs par semaine dans chaque sens les 3 premières années et 6 départs par semaine dans chaque sens à compter de la 4^{ème} année. Une possibilité de 12 remorques accompagnées est également envisagée en complément. Les navires devraient être de type M/V Estraden avec capacité 2700 ml-2500 ml et 2 cars decks, avec une vitesse de service de 19 nœuds. Une flexibilité de chargement est par ailleurs souhaitée selon le modèle suivant : 140 remorques + 450 voitures, 154 remorques + 300 voitures ou 190 remorques. Voir Ligne d'intérêt général France-Espagne - Façade Atlantique, Propositions d'Armateurs de France et TLF.

⁷² « En attendant la mise en place des propositions du rapport Richemont... », in Dossier spécial « Le transport maritime à courte distance, objet de toutes les sollicitudes ? », Journal de la Marine Marchande, 12 septembre 2003.

⁷³ cf. Ligne d'intérêt général France-Espagne - Façade Atlantique, Propositions d'Armateurs de France et TLF.

Conclusion :

Une incertitude réelle pèse aujourd'hui sur plusieurs paramètres :

- existence d'un SIEG réel ?
- applicabilité du nouvel encadrement communautaire au secteur des transports maritimes à courte distance ?
- seuils définitifs inconnus.

Dans la mesure où le bénéfice de l'art. 86 §2 du Traité dépend de l'existence d'un véritable SIEG et en raison du caractère aujourd'hui hypothétique de l'applicabilité des nouvelles dispositions de la Commission, **la prudence juridique tend à émettre des réserves quant à la compatibilité de l'aide sur la base de cet « article 86 §2 ».**

11.2.4. Applicabilité des dérogations prévues aux art. 87 §2 et §3 ?

Seules les dérogations prévues à l'art. 87 §3 sont ici susceptibles de s'appliquer. La dérogation prévue plus précisément à **l'art. 87 §3 c)** : « *les aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions économiques, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun* », peut ici être envisagée.

Orientations communautaires sur les aides d'Etat au transport maritime :

La Commission européenne a récemment publié de **nouvelles orientations communautaires**⁷⁴, visant à établir les paramètres sur la base desquels les aides d'Etat au transport maritime seront approuvées par la Commission. Ces orientations se réfèrent expressément à l'art. 87 §3 c) et/ou à l'art. 86 §2 (*voir ci-dessus les développements relatifs à cet article*).

Règles générales:

Les aides susceptibles d'être autorisées ne doivent pas jouer au détriment des économies d'autres Etats membres et il doit être établi qu'elles ne risquent pas de fausser la concurrence entre les Etats membres, dans une mesure contraire à l'intérêt commun.

Les aides d'Etat doivent, par conséquent, toujours être limitées à ce qui nécessaire pour atteindre leur objectif et elles doivent être octroyées de façon transparente.

Enfin, l'effet cumulatif de toutes les aides octroyées par les pouvoirs publics (au niveau national, régional et local) doit toujours être pris en considération.

⁷⁴ Communication de la Commission COM(2004)43 – Orientations communautaires sur les aides d'Etat au transport maritime, JOCE C 13 du 17 janvier 2004, p. 3.

Objectifs:

La commission a défini les objectifs que doivent rechercher les aides octroyées par les Etats membres. Elles doivent ainsi être mises en place pour soutenir les intérêts maritimes communautaires en vue :

- d'améliorer la sécurité, l'efficacité, la sûreté et la compatibilité des transports maritimes avec l'environnement,
- [...]
- d'aider à promouvoir de nouveaux services dans le domaine des transports maritimes à courte distance, conformément au Livre blanc sur la politique communautaire des transports à l'horizon 2010.

D'une manière générale, il est précisé que les aides d'Etat ne peuvent être accordées que pour des navires immatriculés dans les Etats membres (premier registre d'un Etat membre, le registre des îles Canaries...).

Dans certains cas exceptionnels seulement, des aides d'Etat peuvent toutefois être octroyées pour des navires inscrits aux registres visés au point 3 de l'annexe, à la condition :

- qu'ils soient conformes aux normes internationales et à la législation communautaire, y compris en ce qui concerne la sûreté, la sécurité, les performances environnementales et les conditions de travail à bord,
- qu'ils soient exploités au départ de la CE,
- que leur armateur soit établi dans la CE et que l'Etat membre concerné démontre que le registre contribue directement aux objectifs précités.

Le registre français des îles Kerguelen (TAAF) figure dans cette liste.

La mesure n°10 intéresse plus particulièrement le projet des autoroutes de la mer :

n°10. Aides aux transports maritimes à courte distance :

Est concerné par ce type d'aides, l'acheminement de marchandises et de passagers par mer, entre des ports situés sur le territoire des Etats membres, dans le but d'améliorer la chaîne intermodale et de désengorger les routes dans les Etats membres.

La Commission reconnaît que le lancement de services de transport maritime à courte distance peut être accompagné par des difficultés financières importantes que les Etats membres peuvent vouloir atténuer afin d'assurer la promotion de ces services.

Les aides envisagées doivent toutefois remplir les conditions suivantes:

- La durée de l'aide ne doit pas dépasser **3 ans**.
- Le service visé doit permettre que des transports effectués par la route soient en tout ou partie effectués par voie maritime, **sans détournement** de transport maritime contraire à l'intérêt commun.

- L'aide doit viser la mise en œuvre d'un projet, ayant un **impact environnemental** préétabli, concernant une nouvelle route ou l'amélioration des services sur une route existante, associant plusieurs armateurs si nécessaire. La même ligne ne peut faire l'objet de plus d'un projet financé et ce dernier ne peut être reconduit, prorogé ou répété.
- L'aide doit avoir pour objet de couvrir les coûts d'exploitation du service à concurrence de **30% au total** ou de financer l'achat d'équipement de transbordement pour la fourniture du service envisagé à concurrence de **10% desdits investissements**.
- Dans le cas d'un financement communautaire ou d'éligibilité au titre de différents régimes d'aide (ex : Marco Polo + aides nationales et régionales), le plafond de 30% s'applique **au total combiné** de l'aide et de l'appui financier.
- L'aide pour la mise en œuvre du projet doit être accordée sur la base de **critères transparents** appliqués de façon non discriminatoire vis-à-vis des armateurs établis dans la Communauté. Normalement, l'aide doit être accordée à un projet sélectionné par les autorités de l'Etat membre, au moyen d'un appel d'offres.
- Le service visé doit être **commerciallement viable** après la période d'aide publique.
- L'aide ne doit **pas être cumulée** avec des compensations de service public (OSP ou CSP).

Impact de l'affaire Ryanair⁷⁵ ?

Le 3 février 2004, la Commission européenne a demandé le remboursement partiel, par la compagnie aérienne low-cost irlandaise Ryanair, des aides publiques versées pour sa desserte de l'aéroport de Charleroi en Belgique.

La Commission a ainsi considéré que certaines aides octroyées à Ryanair étaient compatibles avec le marché commun sur la base de la politique commune des transports (art. 87 §3 c).

Il ressort de cette affaire que le financement d'une société de promotion et de publicité conjointe peut être considéré comme une aide au démarrage de nouvelles lignes aériennes (cf. contribution aux activités promotionnelles de 4 € par passager) et que des incitations one-shots (ex. : ouverture de ligne, formation des pilotes, frais d'hôtel) peuvent être acceptées sous réserve de conditions posées par la Commission.

La Commission précise les conditions à remplir :

Les aides doivent être nécessaires pour l'ouverture de nouvelles lignes, avoir un caractère incitatif, être proportionnelles à l'objectif visé, accordées dans le respect des principes de

⁷⁵ Avec la décision sur l'aéroport de Charleroi, la Commission promeut l'activité des compagnies à bas coûts et le développement régional, IP/04/157, Bruxelles, le 3 février 2004, <http://europa.eu.int>, DG Concurrence.

transparence, d'égalité de traitement et de non-discrimination des opérateurs, être accompagnées d'un mécanisme de sanction en cas de non-respect des engagements du transporteur et ne pas être cumulées avec des aides de caractère social ou des compensations de services publics.

Elles doivent, en outre, être limitées dans le temps (5 ans au cas d'espèce et non pas 15 ans) et correspondre à une intensité maximale de 50% des coûts nets de démarrage engagés. L'aéroport doit avoir un contrôle sur ces coûts. Ces aides doivent, enfin, être disponibles à l'avenir pour toute autre compagnie.

Alignement possible du transport maritime sur le transport aérien ?

- Il est tout d'abord à souligner ici que dans cette affaire Ryanair, les aides ne correspondent pas à des investissements par exemple en infrastructures aéroportuaires. Il s'agit en revanche **d'aides au fonctionnement**, apparemment motivées par une meilleure utilisation des infrastructures aéroportuaires sous-utilisées, par une diminution de la congestion du transport aérien, par l'accroissement des possibilités de vol pour les citoyens européens et enfin, par une volonté de favoriser le développement économique régional.

NB : Il est d'ailleurs intéressant ici de souligner qu'en dépit d'un avantage certain pour la collectivité, en termes de lutte contre la congestion aérienne et de développement économique régional, la notion de SIEG n'est pas évoquée. La Commission a souhaité le développement des activités des compagnies low-cost, qui répondent à une attente évidente des consommateurs, tout en assurant cependant des conditions de concurrence équitables pour toutes les compagnies aériennes. La Commission a donc donné suite à la plainte formulée en 2002 par un concurrent aérien désavantagé et une partie des avantages octroyés à Ryanair est déclarée incompatible avec la réglementation communautaire relative aux aides d'Etat.

- Cette décision intervient dans le domaine du transport aérien, domaine dans lequel la Commission européenne ne semble pas avoir publié d'orientations communautaires relatives aux aides d'Etat.
- Cette décision Ryanair (3 février 2004) est en outre quasiment **concomitante** à la publication des orientations communautaires en matière d'aides d'Etat au transport maritime (17 janvier 2004), qui autorise précisément les aides relatives aux coûts d'exploitation du service maritime (limite : 30% sur 3 ans).
- Cette publication récente de ces nouvelles orientations communautaires, destinées à offrir une certaine sécurité juridique aux Etats membres et aux opérateurs maritimes, permet dès lors de douter de la possibilité d'une remise en cause aussi rapide et, donc de la possibilité d'aligner le financement d'une nouvelle ligne maritime sur la décision Ryanair.
- Par mesure de sécurité, une **demande d'éclaircissement** pourrait cependant être formulée auprès des services de la Commission européenne.

11.3. Conclusions : options envisageables

Il ressort de cette étude que deux approches sont envisageables. Le choix entre celles-ci devra s'opérer **selon le niveau de risque contentieux** que les autorités nationales accepteront de prendre.

Option n°1.	« Approche Aides d'Etat » : recherche de la sécurité juridique.
--------------------	--

- Plusieurs arguments non négligeables sont susceptibles de mettre en cause l'existence d'un SIEG :
 - - la jurisprudence récente restrictive de la CJCE ne retient que les effets des interventions publiques, au détriment des objectifs pourtant louables avancés par les Etats membres,
 - - des services fournis exclusivement ou essentiellement aux entreprises ne relèvent normalement pas, selon la Commission, de la notion de SIEG,
 - - la qualification de « projet d'intérêt commun » et le label « d'intérêt européen » sont propres à la politique de RTE-T et ne doivent pas être assimilés à la notion « d'intérêt général » des SIEG,
 - - la Commission n'envisage le soutien public aux autoroutes de la mer, dans le cadre des RTE-T, que sous l'angle des « aides d'Etat ».
- Au regard de ces réserves concernant l'existence d'un SIEG, les aides publiques envisagées par l'art. 87 §3 c) présentent l'avantage de garantir un soutien public au projet d'autoroutes de la mer sans risque de contentieux.
- Il conviendrait alors dans cette hypothèse de rechercher d'**autres modalités de soutien** au concept d'autoroutes de la mer afin de compenser la contrainte du plafond d'aide autorisé (30% du coût total).

En vertu de cette approche aide d'Etat, les autorités nationales pourraient également tenter de faire jouer la **dérogation à l'art. 87 §1, prévue à l'art. 86 §2**⁷⁶ et, le cas échéant, d'insérer ce financement public dans le nouvel encadrement des aides d'Etat sous forme de compensation de service public (« *grande échelle* »), sous réserve toutefois que ce dernier soit applicable aux transports maritimes.

Dans cette dernière hypothèse, tout comme dans celle relative à la vérification de l'application de l'art. 87.3 c), les autorités nationales restent soumises à **l'obligation de notification** du projet de financement public aux services compétents de la Commission européenne.

⁷⁶ Si la qualification d'aide d'Etat est retenue en raison de l'absence « d'un besoin impératif de transport public », il semble toutefois difficilement envisageable de faire jouer la dérogation de l'art. 86 §2, dans la mesure où elle repose elle-même sur la notion de SIEG.

Le **délai de décision**⁷⁷ de la Commission doit être pris en compte par le calendrier de mise en place de la ligne maritime sur la façade atlantique, annoncé lors du dernier CIMER du 16 février 2004.

Régimes d'aides existants :

Plusieurs aides d'origine communautaire ou nationale peuvent être cumulées entre elles, dans la limite toutefois d'un plafond de 30% du coût total du transport.

- Aides d'Etat à l'exploitation de services réguliers de transport combiné de marchandises alternatif au mode tout routier⁷⁸
- Aide au démarrage de lignes régulières de transport maritime à courte distance⁷⁹
- Programme « Marco Polo » : concours financier communautaire visant à améliorer les performances environnementales du système de transport de marchandises⁸⁰ (actions de transfert modal, actions à effet catalyseur, actions pour forger un savoir partagé)
- Réseaux transeuropéens de transports (RTE-T) : autoroutes de la mer.

Dans le cadre de la procédure de codécision relative à la modification de la Décision n°1692/96 sur les orientations communautaires pour le développement du réseau transeuropéen de transport⁸¹, la dernière version du texte, en date du 18 mars 2004, prévoit à l'art. 12 a « Autoroutes de la mer », que les projets d'intérêt commun peuvent inclure des aides au démarrage destinées aux compagnies maritimes. Ces aides au démarrage sont limitées à **2 ans** et ne peuvent être accordées que pour soutenir des investissements (**capital costs**) dont la nécessité sera clairement établie.

Selon les services de la DTMPL, la Commission européenne aurait indiqué, qu'à ce titre, l'aide au démarrage peut, dans certains cas, inclure dans l'assiette des dépenses à prendre en considération, les coûts de capital ou de remboursement de prêts ainsi que les frais financiers correspondants à l'achat de navires figurant au compte d'exploitation.

Le texte a été adopté au Parlement européen, lors de la session plénière des 19-22 avril 2004.

⁷⁷ Ex. La décision de la Commission relative aux aides d'Etat au transport combiné a nécessité un délai de 7 mois. Notification reçue le 27 septembre 2002. Décision rendue le 30 avril 2003.

⁷⁸ Décision de la Commission, France - Aide d'Etat N 623/2002, C(2003)1305 fin du 30 avril 2003.

⁷⁹ Décision de la Commission du 30 janvier 2002, C 65/2000 – France – « Aide au démarrage de lignes de transport maritime ».

⁸⁰ Règlement n°1382/2003 du Parlement européen et du Conseil du 22 juillet 2003 concernant l'octroi d'un concours financier communautaire visant à améliorer les performances environnementales du système de transport de marchandises (« programme Marco Polo »), JOCE L 196/1 du 2 août 2003. Il est à souligner que l'intensité de l'aide (30% sur 3 ans) est la même que pour les actions de transfert modal prévues dans le cadre du programme Marco Polo (voir art. 5 §2 du règlement n°1382/2003).

⁸¹ Draft Decision amending Decision n°1696/96/EC on Community guidelines for the development of trans-European transport network, Interinstitutional File 2001/0229 (COD), COREPER, 18 mars 2004.

Il est sur ce point à souligner qu'à l'occasion du Comité Interministériel d'Aménagement et de Développement du Territoire (CIADT) du 18 décembre 2003, le Gouvernement français a décidé la création d'une **Agence pour le financement des infrastructures de transport**. Cette agence mobilisera, grâce notamment à l'affectation des dividendes des sociétés d'autoroutes, un volume global de subvention de 7,5 milliards d'euros, sur la période 2004-2012, permettant de soutenir un programme de travaux de l'ordre de 20 milliards d'euros.

Parmi les projets qui seront réalisés ou engagés d'ici 2012, le CIADT a notamment approuvé le lancement de lignes « d'autoroutes de la mer » sur les façades Atlantique et Méditerranée.

Autres soutiens publics envisageables :

(pour favoriser le développement du concept des « autoroutes de la mer » (non soumis au régime d'aides d'Etat)

- Recherche d'une efficacité et d'une rapidité portuaires maximales :
 - Allègement des obstacles administratifs (ex : simplification des formalités administratives et douanières, Document de transport unique, Système de déclaration électronique...)
 - Création d'un Guichet unique permettant de centraliser certaines prestations
 - Priorités accordées dans les opérations de manutention portuaire (réservation des installations portuaires : terminaux rouliers, équipements logistique, places de stationnement...)

- Recherche d'une attractivité tarifaire :
 - Baisse des droits portuaires (tarifs dégressifs ?, modèle éco-taxe ?...)
 - Cf : affaire Ryanair :
 - La Région Wallonne garde pour l'avenir la possibilité d'adopter un nouveau tarif public plus incitatif, mais qui devra être applicable de manière transparente à toutes les compagnies aériennes (rabais sur les charges aéroportuaires).

- Recherche de fonds de cale captifs :
 - Mesures incitatives à destination des chargeurs ? (ex : aménagement d'hébergement et de commodités pour les chauffeurs routiers au départ et à l'arrivée de la ligne...)

Option n°2. « Approche compensatoire » : recherche d'une stratégie convaincante aux yeux des institutions communautaires.

- Une attitude plus audacieuse peut être adoptée, sans pouvoir toutefois préjuger de l'appréciation retenue par la Commission et/ou, le cas échéant, par la CJCE, quant à la qualification de SIEG ou de l'existence de « besoins impératifs de transports publics ».

- Les autorités nationales peuvent décider, au contraire, de mettre en avant, les éléments favorables à l'approche compensatoire. Cette approche offre en effet **l'avantage crucial** de passer outre le plafond de 30% sur 3 ans imposé par les orientations communautaires. La nécessité d'offrir un financement public supérieur à ces 30% peut donc justifier un tel choix politique.

Ce financement public peut susciter des **réactions contentieuses** de la part des opérateurs maritimes, exploitant déjà des lignes voisines (ex : Montoir-Vigo, Le Havre-Santander ou Dunkerque-Santander) ainsi qu'éventuellement des opérateurs des autres modes de transports pouvant subir des détournements de trafic (rail, navigation intérieure et même route).

Eléments positifs à exploiter :

- Amélioration très probable en termes de cohésion économique, sociale et territoriale ainsi qu'en matière de développement et de mobilité durables (dimension environnementale, développement des pôles portuaires, soulagement de la saturation terrestre, réduction des goulets d'étranglement...),
- Bénéfices concrets pour les Régions traversées (développement économique régional notamment par le biais de création d'emplois directs et indirects : ports, transport maritime, hinterland), pour les 2 Etats membres concernés (aménagement du territoire, fluidité dans les Pyrénées, coût moins élevé par rapport à la construction de nouvelles infrastructures routières ou à leur extension ainsi qu'une meilleure utilisation et un développement des ports existants), pour l'Union européenne, pour laquelle le besoin de transfert modal a été rappelé dans le Livre Blanc sur les Transports de 2001 et dans le Programme Marco Polo,
- Mise en valeur du bénéfice in fine pour le citoyen européen (qualité de vie),
- Arguments développés dans les Livres vert et blanc de la Commission européenne sur les services d'intérêt général en faveur d'une autonomie des Etats membres dans la définition des SIEG,
- **Nécessité du soutien public pour compenser**: la carence du marché, le poids des investissements de lancement et l'incertitude des perspectives financières de l'activité,
- Volonté de prise en charge des «**infrastructures flottantes** », pour compenser la prise en charge publique des autoroutes terrestres, offrant un avantage financier indéniable aux opérateurs routiers,
- **Garanties pour les entreprises utilisatrices** du service : rotations fréquentes, exigence qualitative, politique tarifaire attractive (OSP).
- Après avoir énoncés ces éléments pouvant emporter conviction de la présence d'un SIEG ou de l'existence de besoins impératifs de transports publics, deux hypothèses s'offrent aux autorités nationales.

- Soit elles s'appuient sur les orientations communautaires de la Commission européenne et se positionnent sur la **disposition 9 « Obligations de service public et Contrats »**. Elles sont alors soumises à notification, mais échappent aux contraintes de la disposition 10 (30% sur 3 ans).
- Soit elles prennent le pari de se prévaloir de la jurisprudence Altmark (présomption d'une « non-aide ») et devront se soumettre à **l'exercice d'analyse et de prévision**, imposé par les critères Altmark (n°2, 3 et 4 : élaboration des paramètres de calcul de la compensation et procédure de mise en concurrence des candidats). **L'obligation de notification n'est plus applicable ici.**

12. Analyse des montages juridiques

Introduction

Les « *autoroutes de la mer* » désignent un mode alternatif de transport de marchandises au moyen de navires, depuis les ports de deux Etats afin de désengorger le trafic routier. Le développement de tels projets a été analysé par plusieurs rapports parlementaires. Le rapport Liberti de 2002 et surtout le rapport du sénateur Henri de Richemont de 2003 ont mis en avant l'intérêt de mettre en place, à terme, de telles autoroutes. Cela a été confirmé par les Comités interministériels des 29 avril 2003 et 16 février 2004.

Le projet d'établissement d'une ligne maritime de fret entre un port français et un port espagnol serait entre Montoir pour la France et Bilbao pour l'Espagne. Les conditions de faisabilité d'un tel projet doivent être examinées au regard du cadre juridique applicable.

Le projet de mise en œuvre d'une ligne de fret maritime entre les ports de Montoir (France) et de Bilbao (Espagne), soulève deux séries de difficultés. D'une part, ces difficultés sont liées à la qualification de service public de l'activité en cause. Cette qualification est déterminante dans la mesure où elle permet, plus facilement, l'allocation de subventions, tant pour la mise en place de l'activité que pour son fonctionnement.

D'autre part, ce projet de « *ligne d'intérêt général* » implique des montages contractuels spécifiques, conduits par des autorités organisatrices. A cet égard, les Etats peuvent jouer ce rôle (projet bi-national ou national). Enfin, les montages contractuels envisageables sont plus ou moins complexes, et font appel à des intervenants privés, suivant des procédures de mise en concurrence.

L'étude du cadre juridique est axée sur la qualification de service public ou service d'intérêt économique général, avec les réserves de prudence qui s'imposent, notamment au regard du Droit communautaire. Toutefois, des montages privés sont également présentés.

12.1. Qualification de service public

La mise en place d'une « *ligne d'intérêt général* » à l'initiative de l'Etat suppose, au préalable, la reconnaissance d'un service public. Cette qualification de service public est nécessaire, que les intervenants à cette activité soient considérés comme exerçant une mission de service public, ou que ceux-ci soient simplement soumis à des obligations de service public.

12.1.1. Critères d'identification du service public

Donner une définition du service public se révèle difficile, en raison de la pluralité de sens que l'expression recouvre. Certains auteurs en ont même conclu qu'il était impossible de donner une telle définition.

Ainsi, selon Bernard Chenot, le juge administratif semble inspiré par des considérations particulières évoluant au gré des litiges. La nécessité de trancher les litiges fait obstacle à ce qu'une conception d'ensemble puisse être recherchée. Selon Georges Vedel, il s'agit d'une notion essentiellement « *fonctionnelle* », ne correspondant pas à une définition précise (G. Vedel, *De l'arrêt Septfonds à l'arrêt Barinstein*, JCP 1948, chron. n° 682). Pour d'autres auteurs, il s'agit d'une méthode empirique n'ayant comme seule finalité que de soumettre une situation juridique à un régime dérogatoire de droit public (B. Chenot, *La notion de service public dans la jurisprudence économique du Conseil d'Etat*, ECDE 1950, p. 77).

Cette notion est intrinsèquement empreinte de subjectivité et de relativité. Ses contours sont donc délicats à tracer et la création d'un service public implique la prise en compte de besoins par les collectivités publiques ou l'Etat, à un moment donné. Cette notion est donc soumise à une forte temporalité. Ainsi, selon André de Laubadère, « *ce sont les pouvoirs publics qui décident qu'à tel moment, tel besoin public doit être satisfait par ce procédé et donner lieu à la création d'un service public* » (Traité de droit administratif, t. 1, 8^{ème} éd., L.G.D.J., p. 616). Une activité comprise, à un moment donné, comme répondant à un intérêt général peut être ensuite considéré comme n'y répondant plus. D'où la difficulté de se prononcer sur le caractère de service public d'une activité précise.

Dans le cas présent, il s'agit d'une activité de nature commerciale, le fret maritime, existant dans le secteur privé, mais ne présentant pas actuellement des caractéristiques de nature à répondre à un besoin d'intérêt général. La question est, dès lors, de la possibilité pour l'Etat d'organiser cette activité, pour une ligne maritime précise, sans forme de service public. Et ce, au regard des principes dégagés par la jurisprudence du Conseil d'Etat, à la fois sur le notion de service public et sur les possibilités d'intervention des personnes publiques pour créer des services publics.

12.1.1.1 Critères jurisprudentiels

Trois critères, selon le Conseil d'Etat, permettent de définir un service public :

- Activité d'intérêt général (critère matériel),
- Activité assurée soit par une personne publique, soit par une personne privée rattachée à une personne publique (critère organique),
- Activité soumise à un régime juridique particulier (critère formel).

Le dernier critère (critère formel) est plutôt une conséquence de la réunion des deux premiers.

Le critère organique pourrait être considéré comme essentiellement contingent. Serait un service public toute activité qui, à un moment donné, par un Etat donné, ou toute autre collectivité publique compétente, est considéré comme devant être organisée sous forme de service public.

Ce n'est pas aussi simple. Quelle que soit la liberté d'appréciation dont disposent les personnes publiques, elle n'est pas absolue. Si la nature de service public ne se discute pas, en Droit français, pour les services à caractère administratif, il n'en va pas de même pour les services à caractère industriel et commercial – ce que sont tous les services de transports, y

compris de transports publics de personnes (loi n° 82-1153 du 30 décembre 1982 d'orientation des transports intérieurs, dite LOTI).

Or, un des principes généraux reconnus par les lois fondamentales de la République est celui de la liberté du commerce et de l'industrie (Loi le Chapelier 17-24 mars 1790). Il implique que, en matière d'activités à caractère industriel ou commercial, les personnes publiques ne peuvent créer un service public que s'il y a un besoin d'intérêt général et une carence ou une insuffisance de l'initiative privée (jurisprudence abondante du Conseil d'Etat, en particulier en ce qui concerne l'interventionnisme municipal – CE Sect. 30 mai 1930, Chambre syndicale de commerce de détail de Nevers, Rec. 583).

En l'espèce, il peut être soutenu qu'il y a une insuffisance de l'initiative privée, en termes notamment de fréquence.

Reste donc à établir l'existence d'un véritable besoin d'intérêt général, que l'initiative privée ne permettrait pas de satisfaire. Il faut aussi établir que ce besoin, ou intérêt économique général, est suffisamment important pour que l'activité destinée à le satisfaire soit organisée suivant les principes du service public. C'est notamment l'accessibilité à un tarif raisonnable, la continuité et la régularité, le contrôle exercé par la personne publique « autorité organisatrice », garantissant son bon fonctionnement.

C'est donc la notion d'intérêt général qui est au cœur de la définition du service public. La condition relative à l'intérêt général est difficile à appréhender en raison de la nature évolutive et variable de cette notion, ainsi qu'il a été dit.

Le développement des services publics est apparu pour répondre aux besoins fondamentaux de la population. L'apparition de nouveaux intérêts publics consacrés par le juge administratif a contribué à la multiplication des services publics appelés à répondre à toujours plus de besoins du « public », ou des usagers.

Ainsi, au travers d'une jurisprudence extensive, le Conseil d'Etat a reconnu un intérêt public local pour une série d'activités et d'équipements, tels que des piscines, des palais des congrès, des théâtres et cinémas, des stades, des casinos, des plans d'eau, ou encore des campings.

Dans le cas présent, l'intérêt général susceptible d'être invoqué pourrait être lié à la protection de l'environnement et donc au développement durable.

12.1.1.2 Intérêt général et développement durable

Il pourrait être avancé que la mise en place de la ligne de fret maritime aurait comme conséquence remarquable de contribuer au développement durable, au travers essentiellement d'une contribution substantielle à l'aménagement du territoire et à la protection de l'environnement. En effet, il peut être soutenu que la création et le développement d'une ligne de fret maritime est de nature à « désengorger » les autoroutes vers l'Espagne et à éviter la réalisation de nouveaux aménagements autoroutiers ou d'un nouveau tunnel sous les Pyrénées.

L'aménagement du territoire et la protection de l'environnement sont pris en compte par le législateur et le juge administratif parmi les nouveaux besoins pouvant fonder l'intérêt public. Ils conjuguent des préoccupations sociales, écologiques et économiques.

Le législateur est intervenu en ce qui concerne la protection de l'environnement, et a ainsi contribué à l'émergence de nouvelles valeurs au sein de l'intérêt général, telles que le droit des générations futures, le développement durable et le patrimoine commun :

I. – Les espaces, ressources et milieux naturels, les sites et paysages, la qualité de l'air, les espèces animales et végétales, la diversité et les équilibres biologiques auxquels ils participent font partie du patrimoine commun de la nation.

II. – Leur protection, leur mise en valeur, leur restauration, leur remise en état et leur gestion sont d'intérêt général et concourent à l'objectif de développement durable qui vise à satisfaire les besoins de développement et la santé des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs. »

(Article L. 110-1 du Code de l'environnement)

De nombreux autres textes se situent dans cette ligne (v. loi du 31 décembre 1913 sur les monuments historiques ; loi du 3 janvier 1977 sur l'architecture ; loi du 3 janvier 1992 sur l'eau ; loi du 4 février 1995, aux termes de laquelle la politique d'aménagement et de développement du territoire, qui concourt à l'unité et à la solidarité nationales, constitue un objectif d'intérêt général).

Le Conseil d'Etat considère également la protection de l'environnement et l'aménagement du territoire comme des éléments de l'intérêt général. Ainsi, les préoccupations liées à l'aménagement du territoire entrent dans la définition de l'intérêt général, pour des motifs tenant notamment à la préservation des petites entreprises, à l'emploi et à l'aménagement du territoire, constituant des raisons impérieuses d'intérêt général de nature à justifier une limitation mise à la liberté d'établissement (CE, 28 octobre 1983, *M. Jeanmaire*, req. n° 33289 ; CE, 5 mars 2003, *SNC Immaldi et Compagnie*, req. n° 225470).

De même, les motifs liés à la protection de l'environnement sont pris en compte quant à l'appréciation de l'intérêt général :

« Considérant que, si l'article 40 du décret du 21 septembre 1977 qui prévoit que le ministre chargé des installations classées peut procéder à l'agrément d'organismes en vue de réaliser les analyses et contrôles prescrits en application de ce décret indique que la charge financière de ces analyses et contrôles est supportée par les exploitants, de tels analyses et contrôles ne sont pas institués dans le seul intérêt des exploitants, mais ont pour objet essentiel l'intérêt général de la protection de l'environnement et celui de la sécurité des populations ».

(CE, 26 mars 1997, *Société Elf Antargaz*, req. n° 135974)

Cependant, tout intérêt n'est pas susceptible de se rattacher à l'intérêt général. Le Conseil d'Etat semble écarter les activités de nature privée, compte tenu des objectifs qu'elles s'assignent. Lorsque l'activité est exercée par une personne privée, le juge va rechercher si un

intérêt général existe véritablement. Il a, par exemple, nié l'existence d'un tel intérêt pour des sociétés de course organisant les courses et le pari mutuel (CE, 9 février 1979, *Société d'encouragement pour l'amélioration des races de chevaux*, Rec. p. 47) ou pour la Française des jeux (CE, Sect., 27 octobre 1999, *Rolin*, AJDA 1999, p. 1008).

En l'espèce, les nécessités impérieuses relatives à la protection de l'environnement et à l'aménagement du territoire pourraient constituer des arguments en faveur de la reconnaissance d'une mission de service public à cette activité de fret, en dépit de sa nature privée, ou de sa vocation commerciale :

- la réorganisation de l'espace du massif pyrénéen peut relever, en premier lieu, des exigences liées à l'aménagement du territoire national, voire européen ;
- la protection de l'environnement peut également entrer en ligne de compte.

L'augmentation constante du trafic routier poids lourds entre la France et l'Espagne est appelée à poser d'énormes problèmes de gestion du trafic notamment dans une région, les Pyrénées, où l'équilibre entre protection de la nature et intervention de l'homme est difficile à préserver. Le trafic routier va sans doute augmenter de façon exponentielle dans les quinze ans à venir. La mise en place d'une ligne maritime de fret apparaît comme une solution crédible à la préservation d'un écosystème menacé. Elle permettrait de désengorger le goulot d'étranglement que constitue le massif pyrénéen.

12.1.1.3. Intérêt général et activité commerciale

Cependant, l'intérêt général visé en l'espèce est difficile à apprécier en raison essentiellement de la nature commerciale de l'activité en cause.

Cette activité relève en effet d'intérêts propres, non à la population en son entier ou à une partie de celle-ci, mais aux transporteurs routiers. Cette activité concerne donc, non pas l'intérêt de tous, mais l'intérêt d'entreprises dans un cadre commercial, qui en seraient en outre les seuls usagers directs.

Il est donc malaisé, de prime abord, de considérer qu'une telle activité de fret pourrait recevoir la qualification d'activité d'intérêt général en raison :

- de son objet commercial,
- des bénéficiaires directs de cette activité, c'est-à-dire les transporteurs routiers.

Cette activité de nature commerciale doit être rattachée, de manière certaine, et non artificielle, à une mission d'intérêt général. Or, en l'espèce, deux intérêts contradictoires sont en balance. D'un côté, un intérêt commercial pour les transporteurs. Cet intérêt est nécessaire puisqu'il s'agit de modifier les choix opérés par ces acteurs économiques au profit du cabotage maritime, et ce, en rompant avec des habitudes bien établies. D'un autre côté, la mise en place de cette activité doit répondre, de façon téléologique, à des motifs d'intérêt général liés au développement durable.

Il faut donc distinguer entre les effets directs de cette mesure (la satisfaction d'intérêts commerciaux au profit des transporteurs routiers), et ses effets indirects (l'intérêt général lié au développement durable). Seule la prise en compte des effets indirects de l'activité en cause pourrait permettre de considérer qu'il y a bien intérêt général, et non la somme des intérêts particuliers des transporteurs routiers. Il faudrait alors considérer que l'activité contribue, par ses effets et non par son objet, à une mission d'intérêt général, à certaines conditions.

Une démarche similaire semble avoir été adoptée par le juge administratif pour des activités de restauration, activités commerciales, mais susceptibles de participer à un but d'intérêt général. Il convient de relever que, classiquement, le juge administratif refuse de reconnaître le caractère de service public à l'activité d'exploitation d'un restaurant lorsque celle-ci, compte tenu de la localisation de l'activité en cause, revêt un aspect strictement commercial.

Dans une première espèce, le juge administratif a considéré que la circonstance que l'activité d'un restaurant contribue à la valorisation d'un parc et d'un musée ne peut être regardée comme suffisante pour lui conférer la qualité de service public :

« Considérant qu'il ressort des pièces du dossier que si la convention définissant les conditions d'exploitation dans l'enceinte du domaine départemental de Lacroix Laval de locaux affectés à un usage de restauration et de débit de boissons impose à l'exploitant de servir des menus adaptés à toutes les catégories de visiteurs du musée, d'assurer une activité de dégustation de pâtisseries et d'être ouvert douze mois par an avec des horaires correspondant au moins à ceux du musée, ces sujétions ne sont pas telles que l'exploitation du restaurant puisse être regardée comme dépendant de la gestion du musée ; que la circonstance que l'activité du restaurant exploité dans les bâtiments du château de Lacroix Laval contribue à la valorisation du parc et du musée de la Poupée et à l'attrait touristique du site ne suffit pas à lui conférer le caractère d'un service public ».

(CAA Lyon, 24 juillet 2003, Département du Rhône, req. n° 99LY01503)

Le juge a estimé, d'une part, que les obligations mises à la charge du restaurateur n'étaient ni assez exorbitantes du droit commun, ni comparables à celles imposées au gestionnaire du service public tenant au musée. D'autre part, le juge refuse de constater que la contribution du restaurant à la valorisation du parc et du musée soit suffisante pour lui conférer la qualification de service public.

Une telle position avait déjà été adoptée par le Conseil d'Etat dans une décision en date du 12 mars 1999 :

« Considérant que si l'activité du restaurant L'Orée du Bois contribue à l'accueil de touristes dans la capitale et concourt ainsi au rayonnement et au développement de son attrait touristique, cette seule circonstance, compte tenu des modalités d'exploitation de l'établissement et de son intérêt propre, ne suffit pas à lui conférer le caractère d'un service public ». (CE, 12 mars 1999, Ville de Paris c/ Stella Maillot-Orée du Bois, req. n° 186085)

Cependant, une décision récente du Tribunal administratif de Nancy a considéré que la gestion d'un restaurant inter-entreprises dédié aux employés d'une zone d'activité économique constitue une activité de service public :

« Considérant... que le « protocole d'accord » signé en 1986 entre la commune de Pompey et la société générale de restauration avait pour objectif de mettre en place à compter du 1^{er} janvier 1987 un restaurant inter-entreprises réservé quasi exclusivement aux employés des entreprises accueillies dans la zone d'activité de Pompey ; que, comme l'envisageait le conseil municipal de Pompey, ce restaurant inter-entreprises apparaissait comme un complément indispensable pour assurer la réindustrialisation du bassin de Pompey qui est sans conteste une mission de service public communal ; que, de plus, ledit conseil a garanti à la société générale de restauration l'exclusivité de cette activité de restauration dans la zone en veillant, par ailleurs, à assurer la continuité et la qualité des prestations fournies ; que, par conséquent, en raison de la nature de son activité et de ses modalités d'exploitation, l'exploitation du restaurant inter-entreprises de Pompey doit être regardée comme revêtant le caractère d'une activité de service public ».

(TA Nancy, 22 janvier 2002, M. Trogrlic, req. N° 00846)

Le juge administratif a tenu compte des circonstances particulières, tenant à la réindustrialisation d'une zone de « fiches industrielles » sinistrée. Et ce, dans la suite d'une jurisprudence selon laquelle le développement économique constitue un service public pour les collectivités territoriales, au regard des principes du Droit français (CE 26 juin 1974, Société la Maison des isolants de France, RDP 1974, p. 1486).

La reconnaissance d'une mission de service public implique l'attribution, dans certains cas, d'un monopole au gestionnaire du service, ou dans d'autres cas, de droits spéciaux ou exclusifs. Cette conséquence du service public «à la française » ne laisse pas de soulever des problèmes au sein de l'Union européenne, univers dominé par le droit de la libre concurrence.

En conséquence, le raisonnement par analogie avec les exemples cités n'est pas exempt de carences et d'incertitudes. Tout d'abord, la décision du 22 janvier 2002 a été rendue par une juridiction de première instance, même si elle se fonde sur des principes dégagés par le Conseil d'Etat. Ensuite, l'activité envisagée dans ces décisions n'a rien de comparable avec celle d'un opérateur chargé de la mise en place et de l'exploitation d'une ligne maritime de fret. Les risques juridiques, financiers et commerciaux sont sans commune mesure.

Les contours de la jurisprudence susanalysée sont, en outre, difficiles à tracer, compte tenu de l'étendue des « droits exclusifs » à attribuer et des incertitudes concernant les modalités de mise en œuvre de la ligne de fret maritime, ainsi que des spécificités attachées au domaine maritime.

12.1.2. Qualification de l'activité (construction des navires et exploitation)

Au vu principes rappelés, des arguments favorables et défavorables peuvent être invoqués quant à la possibilité d'instaurer une ligne répondant à l'intérêt général.

12.1.2.1. Arguments défavorables

- Un intérêt public lié au développement durable ne peut être envisagé que de façon indirecte.

Il est en effet nécessaire de distinguer entre les effets « directs » et « indirects » de l'activité maritime de fret. Plus précisément, l'objet et les effets directs de l'institution de cette ligne renvoient à des préoccupations purement commerciales. La difficulté est de considérer que l'insertion de ces aspects purement commerciaux est indispensable, dans la mesure où cela apparaît comme le seul moyen de parvenir au but recherché, c'est-à-dire une contribution substantielle au développement durable.

- La nature commerciale de l'activité permet d'émettre des doutes quant à la reconnaissance d'un intérêt public.

Les décisions précitées étaient relatives à des activités dans lesquelles le public était concerné, alors que, dans le cas présent, seules des entreprises commerciales bénéficieront des services de cette ligne. Cela fait écho aux interrogations quant à la qualification de cette activité en service d'intérêt économique général au regard du Droit communautaire, qui s'attache à la notion de bénéficiaires directs, généraux ou larges, du service, et non catégoriels ou limités à des entreprises commerciales.

12.1.2.2. Arguments favorables

- Un intérêt public peut être reconnu dans la mesure où l'activité considérée contribue aux objectifs de développement durable requis par le législateur.

Le juge administratif, pour qualifier une activité de service public, se fonde sur les dispositions législatives applicables. Le législateur, en 1976 et 1995, a introduit la protection de l'environnement et l'aménagement du territoire comme éléments de l'intérêt général, ce qui a été reconnu par le Conseil d'Etat. En raisonnant par analogie, il est possible d'envisager que cette ligne maritime soit analysée comme contribuant au service public de protection de l'environnement et d'aménagement du territoire, pour autant que des droits spéciaux ou exclusifs soient reconnus aux opérateurs en charge de cette activité en contrepartie des obligations de service public mises à leur charge (fréquence, tarification...). Cette jurisprudence ne fait pas obstacle à ce que des entreprises commerciales soient les seules bénéficiaires de l'activité.

Ces considérations relatives à la possibilité de qualification de service public sont énoncées au regard du Droit national et, naturellement, sous réserve des conceptions du Droit communautaire, plus restrictives quant à la notion de service d'intérêt économique général (SIEG). Il est, au demeurant, difficile de trancher la question de la conciliation de deux principes contradictoires :

- le principe de subsidiarité qui laisse une marge de manœuvre aux Etats membres quant à leur législation et réglementation,
- la prédominance du Droit communautaire sur le Droit national dans de nombreux domaines, et notamment celui de la concurrence et des aides publiques aux entreprises privées.

L'incertitude demeurant sur la qualification de service public oblige à prendre en compte les risques contentieux.

12.1.3. Risques contentieux

Les risques contentieux induits par la qualification de l'activité en service public ne sont pas négligeables, tant en Droit interne qu'en droit communautaire.

12.1.3.1. Droit interne

Lors de l'institution d'un nouveau service public par une autorité administrative, il appartient au juge de contrôler que cette création répond aux trois conditions exposées. En outre, les possibles atteintes à la concurrence sont examinées par le juge et censurées le cas échéant.

S'agissant d'une activité commerciale, l'intervention des pouvoirs publics est subordonnée au respect de la liberté d'entreprendre et de la liberté du commerce et de l'industrie, ainsi qu'il a été dit.

L'Etat ne peut, en principe, ériger en service public une activité commerciale (CE, Sect., 29 février 1952, *Chambre syndicale des détaillants en articles de sport et de camping de France*, Rec. p. 143 ; CE, Sect., 13 novembre 1953, *Chambre syndicale des industries et du commerce des armes, munitions et articles de chasse*, Rec. p. 487). Il n'en va autrement que lorsqu'il existe des « *circonstances particulières* » ou que l'activité commerciale constitue le « *complément normal* » du service public autorisé (pour la création de la Cité universitaire de Paris, qui constitue le « *complément du service public de l'enseignement* » : CE, Ass., 27 février 1942, *Mollet*, Rec. p. 64 ; pour l'extension des activités de la poste au transport et à la distribution d'objets n'entrant pas dans le monopole postal : CE, 4 juillet 1973, *Syndicat national des entreprises de diffusion*, Rec. p. 462).

Dans le cas présent, il ne peut être allégué que l'activité de fret constitue le complément normal d'un service public existant. La reconnaissance d'un service public ne peut dès lors être déduite que d'un intérêt public tenant à des circonstances particulières de temps et de lieu.

Celles-ci peuvent être en l'espèce de plusieurs ordres, tenant notamment :

- A l'insuffisance de l'initiative privée

Cette condition est constamment rappelée par la jurisprudence. Ici, il existe quelques lignes commerciales offrant des liaisons entre des ports français et des ports espagnols. Néanmoins, il pourrait être argué que celles-ci sont qualitativement et quantitativement insuffisantes. Les lignes existantes sont en effet peu nombreuses et organisées au profit quasi exclusif de quelques entreprises.

- A des considérations tenant à la protection de l'environnement et à l'aménagement du territoire

Les difficultés relatives à la reconnaissance pour une activité donnée d'une mission de service public, essentiellement en raison d'une intervention en matière industrielle et commerciale, peuvent néanmoins être résolues par une création législative. Les interventions en matière industrielle et commerciale de l'Etat peuvent être prévues par une loi – ce qui est une procédure lourde (v. pour les concessions d'autoroutes, qualifiées de service public administratif en application de l'article 4 de la loi du 18 avril 1955). Le législateur dispose dans ce domaine d'une compétence discrétionnaire (Cons. Const., n° 86-207 DC, 25-26 juin 1986, Rec. p. 61). Le juge administratif ne peut censurer l'intervention, sur le plan administratif, qu'au travers d'un contrôle minimum incluant l'erreur manifeste d'appréciation (CE, Sect., *Ministre de l'éducation c/ Institut technique privé de Dunkerque*, AJDA 1980, p. 491).

Devant les risques d'atteintes à la liberté du commerce et de l'industrie et à la liberté d'entreprendre induits par la création de cette ligne, le législateur semble être le seul compétent pour instaurer ce service public (pour la liberté du commerce et de l'industrie, CE, Sect., 13 novembre 1953, *Ch. Syndicale des industries et commerces des armes, munitions et articles de chasse*, Rec. p. 487 ; pour la liberté d'entreprendre, Cons. const., 16 janvier 1982, déc. n° 81-132 DC, Rec. p. 18).

Mais, là encore, la liberté du législateur français n'est pas totale, en raison de la prévalence du Droit communautaire.

12.1.3.2. Droit communautaire

La qualification de service public opérée par les autorités nationales des Etats membres est largement tributaire de l'appréciation des instances communautaires. Plus précisément, la qualification de service public doit recouper celle de service d'intérêt économique général. Dans certains cas, la qualification est limitée à la notion de « service universel » ou de monopole justifié par des considérations impératives d'ordre public. La France a dû ainsi modifier sa législation relative aux Pompes funèbres ou aux télécommunications.

Selon la Commission européenne, en l'absence de réglementation communautaire, un large pouvoir d'appréciation est reconnu aux Etats membres quant à la nature des services susceptibles d'être qualifiés de SIEG. A cet égard, les erreurs manifestes d'appréciation seront censurées par la Commission. De nombreuses incertitudes pèsent, à l'heure actuelle, sur la qualification de l'activité envisageable comme SIEG. Celles-ci recouperont largement les interrogations soulevées par le Droit interne.

Dans le cas où la Commission censurerait le caractère de service public de l'activité concernée, si certaines des aides envisagées étaient accordées sur le fondement de l'existence d'un SIEG, elles devraient être intégralement remboursées par l'opérateur, en tant qu'aides d'Etat illicites, et le régime qui leur est applicable serait modifié.

12.2. Autorités Organisatrices

En matière de service public, en retenant l'hypothèse de l'existence d'un service d'intérêt économique général (SIEG), une *summa divisio* doit être opérée, entre :

- autorité(s) organisatrice(s),
- opérateur(s).

L'autorité organisatrice est celle qui définit les règles d'organisation et de fonctionnement du service, incluant le choix du mode de gestion et la passation des actes nécessaires. L'opérateur est chargé, sous le contrôle de l'autorité organisatrice, d'assurer la gestion technique et commerciale du service.

La question de l'identification des acteurs institutionnels est essentielle, en ce que ceux-ci seraient chargés de mener à bien le projet d'autoroute de la mer entre la France et l'Espagne. La détermination de l'autorité organisatrice dépend largement de la volonté des Etats de s'impliquer dans la mise en place de cette « *ligne d'intérêt général* ».

Dans le cas présent, deux solutions sont concevables :

- un montage juridique bi-national faisant intervenir le Royaume d'Espagne et la République française, au travers d'un accord interétatique, sur le modèle des précédents projets transfrontaliers, mais en tenant compte des spécificités attachées au domaine maritime (II.1) ;
- un montage juridique purement français (II.2).

12.2.1. Montage juridique bi-national

Les précédents existants sont des montages ayant permis la réalisation d'ouvrages transfrontaliers, par la conclusion d'accords interétatiques, motivée par la nécessité d'édifier des ouvrages immobiliers se trouvant sur le territoire de deux Etats. Le projet d'autoroute de la mer, quant à lui, impose la construction de navires, biens mobiliers, et d'infrastructures portuaires sur le territoire de chacun des Etats. Dès lors, la notion de « *lien fixe* » entre les ouvrages à réaliser ne peut être alléguée dans le présent cas.

Cependant, les conditions de construction, d'exploitation ainsi que les buts assignés à cette ligne maritime permettent d'envisager la nécessité d'un projet bi-national.

12.2.1.1. Accord bi-latéral

Ainsi, la conclusion d'un accord interétatique est susceptible d'être envisagée, pour des motifs de commodité et d'opportunité indéniables. Cet accord peut revêtir plusieurs formes (traité, pacte, charte, convention, accord, échange de lettres, gentlemen agreement, acte final, ...).

Suivant l'article 2 de la Convention de Vienne sur le droit des traités du 21 mai 1969, l'expression " *traité* " s'entend d'un accord international conclu par écrit entre Etats et régi par le droit international, qu'il soit consigné dans un instrument unique ou dans deux ou plusieurs instruments connexes, et quelle que soit sa dénomination particulière. Les formes précitées (et d'autres) ne sont que des dénominations particulières et produisent les mêmes effets.

Les accords internationaux peuvent être conclus dans les formes solennelles et traditionnelles avec l'intervention du chef de l'Etat ou de l'autorité investie par la Constitution du pouvoir de conclure des traités. Il s'agit alors de traités en forme solennelle. Ils peuvent ainsi être conclus sous forme simplifiée (échange de lettres). En droit français, il n'existe pas de différence de nature entre les accords en forme simplifiée et le traité en forme solennelle. La seule différence est d'ordre procédural.

Selon la circulaire du premier ministre du 30 mai 1997, « *L'article 53 de la constitution commande la forme solennelle dans un certain nombre de cas : traité de paix et traité de commerce* ». Sinon, le choix de l'une ou l'autre forme se fait en fonction des précédents, de l'urgence, de la nécessité qu'a l'Etat étranger d'adopter l'une ou l'autre forme, en raison de son droit interne ou de considérations politiques. Il apparaît que les ouvrages d'envergure situés sur les territoires de deux ou plusieurs Etats membres sont conclus par les gouvernements sous la forme d'accords, en forme solennelle le plus souvent.

Ainsi, le dernier ouvrage entrepris par la France et l'Espagne en vue de l'établissement d'une ligne à grande vitesse (L.G.V. Perpignan – Figueras réalisée sous forme de concession de travaux publics) a été rendu possible par l'adoption d'un traité bilatéral conclu dans une forme traditionnelle (négociation, signature, ratification par le Parlement, publication par décret).

Un accord sous forme d'échanges de lettres peut également intervenir, comme ce fut le cas pour les microcentrales hydroélectriques au droit des barrages agricoles de Brisach et de Strasbourg Kehl (échange de lettres signées à Paris le 9 mai et à Berlin le 20 juin 2000).

En l'espèce, un accord en forme solennelle pourrait se révéler le plus adapté à la situation présente. Les rôles dévolus aux Etats, autorités organisatrices du projet, seraient déterminés de façon précise, en raison des contraintes imposées en termes de financement, d'organisation et de conditions de faisabilité de cette ligne.

Un parallèle peut être établi avec la ligne ferroviaire à grande vitesse Perpignan – Figueras, en tant que mode alternatif au transport routier. Mais de grandes différences subsistent. La L.G.V. est destinée à des services de transports de voyageurs et pas seulement de transports de marchandises. Elle implique des travaux sur les deux territoires, la création d'un lien fixe dont le point de jonction est sous les Pyrénées à l'aplomb de la frontière entre les deux pays.

Cependant, l'hypothèse de l'accord bi-latéral est génératrice d'un allongement des délais de réalisation du projet. La conclusion d'un tel accord ne peut intervenir qu'à l'issue de négociations entre les Etats, puis d'une signature et d'une ratification par les Parlements des Etats concernés, et d'une publication par décret. La mise en œuvre de cette procédure peut donc prendre plusieurs années et doit s'appuyer sur la volonté indéfectible des Etats de mener à bien le projet, de manière assez rapide.

12.2.1.2. Création d'une structure ad hoc

La conclusion d'un accord interétatique assure aux Etats le rôle d'autorités organisatrices. Leur action peut néanmoins être relayée par des structures ad hoc, spécialement mises en place en vue de la réalisation du projet.

Les Etats ont le choix d'octroyer des compétences limitées ou élargies à ces entités. Dans le premier cas, celles-ci n'ont qu'un rôle d'assistance, de coordination, de suivi des projets et des études, ce qui a été le cas pour les précédents ouvrages transfrontaliers. Dans le second cas, au contraire, elles pourraient constituer de véritables structures de portage du projet, dotées, pour certaines, de la personnalité morale. Ce rôle étendu leur permettrait d'apparaître, aux côtés des Etats, comme des autorités organisatrices « *de second rang* ». Ce rôle de portage n'a cependant pas eu la faveur des Etats dans les précédents projets transfrontaliers, les Etats étant les seules autorités organisatrices.

12.2.1.2.1. Organe d'assistance et de coordination

Les Etats peuvent décider d'attribuer certaines compétences à une structure ad hoc afin que le projet soit conduit à son terme. A l'instar des précédents projets transfrontaliers, ces structures peuvent avoir un rôle limité de coordination et de suivi des études et des projets et de passation du contrat d'opérateur, les Etats restant les seules autorités organisatrices.

Commission Intergouvernementale (ci-après dénommée CIG)

Une CIG a, par exemple, été instituée pour le tunnel sous la Manche (v. art. 10 du Décret n° 87-757 du 9 septembre 1987), ou pour la liaison ferroviaire à grande vitesse Lyon-Turin (v. Décret n° 96-615 du 9 juillet 1996).

La C.I.G. est notamment chargée des phases de préparation et d'études, tout en étant l'interlocuteur privilégié des Etats. Dans ce cadre, la CIG diligente la procédure et assure la remontée des informations au niveau ministériel.

C'est la forme la plus classique, retenue pour tous les ouvrages transfrontaliers concédés existants. Elle associe des représentants des deux gouvernements concernés. Elle joue un rôle non seulement dans la phase de préparation du projet et de passation du contrat avec l'opérateur, mais encore pendant l'exploitation (ex. le tunnel sous le Mont-Blanc). Elle permet la coordination des deux Etats.

Cependant, il n'est pas interdit d'envisager la création d'une structure ad hoc, qui serait une autorité organisatrice « *de second rang* ».

12.2.1.2.2. Autorité organisatrice « de second rang »

Aucun des précédents montages contractuels relatifs à des projets transfrontaliers n'a permis d'instituer ces structures ad hoc en tant qu'autorités organisatrices « de second rang ».

L'hypothèse peut néanmoins être envisagée.

Le Comité interministériel de la mer, le 16 février 2004, a en effet indiqué sur ce point que :

« le ministre chargé de la mer fera étudier et proposera pour l'été 2004 les dispositions juridiques nécessaires pour la création de la structure transnationale portant le projet franco-espagnol et en assurant la maîtrise d'ouvrage ».

Il semble donc que l'hypothèse retenue soit celle d'une structure juridique de portage du projet, dont les compétences ne se limiteraient pas au « pilotage » des études et des projets. Ce qui exclut un simple Groupement d'intérêt économique européen (GEIE).

Le GEIE est une institution d'origine communautaire, créée par le Règlement (CEE) n° 2137/85 du 25 juillet 1985, qui dispose que :

« le but du groupement est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître les résultats de cette activité : il n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui-même. Son activité doit se rattacher à l'activité économique de ses membres et ne peut avoir qu'un caractère auxiliaire par rapport à celle-ci ».

Le GEIE est rattaché à un Etat membre, dans lequel il a son siège. Un GEIE a, par exemple, été créé entre les sociétés de chemin de fer, française et italienne, pour le projet de L.G.V. Lyon – Turin. Mais son objet a été limité à des études et sondages préalables. Le GEIE se situe à un niveau plutôt opérateur préalable.

Le projet de ligne ferroviaire Lyon – Turin a également donné lieu à la création d'un groupement d'intérêt public (G.I.P.) Transalpes (arrêté ministériel du 15 janvier 1996) constitué entre la Région Rhône-Alpes, la SNCF, la Société du tunnel routier du Fréjus, la Société du tunnel du Mont-Blanc, la Société AREA, la Société des autoroutes Paris –Rhin – Rhône et la Chambre de commerce et d'industrie de Lyon. Ce G.I.P. a pour objet de « conduire des études et des actions liées au projet de liaisons ferroviaires voyageurs et fret ». Mais là encore, l'objet du G.I.P., strictement français, regroupant des personnes publiques et des personnes privées, est nécessairement limité à des études ou actions préalables. En outre, le régime juridique des G.I.P. est assez lourd (catégorie existante, autorisation ministérielle ou préfectorale).

Le G.I.P. est une formule de regroupement de personnes publiques, ou de personnes publiques et de personnes privées, de Droit français, possible dans certains domaines (ex. : recherche, tourisme). Elle ne paraît pas adaptée au présent projet.

De même, paraît exclue la Société européenne (en projet), qui se situe également au niveau opérateur (v. infra, III.1.1.).

La nature d'une telle structure transnationale reste donc à déterminer.

Il faut souligner que la création d'une structure transnationale suppose nécessairement l'accord du Royaume d'Espagne ou d'une collectivité espagnole compétente pour conclure un accord avec un Etat étranger. Il faut également souligner que cette structure transnationale doit se situer au niveau « autorité organisatrice » ou « pouvoir adjudicateur » (selon la terminologie communautaire) et non au niveau « opérateur ». Celui-ci ne peut être désigné, en principe, qu'en respectant les règles de mise en concurrence – sauf à confondre quasiment pouvoir adjudicateur et opérateur, comme c'est le cas dans les régies simples ou personnalisées au niveau local en France.

La catégorie d'établissement public international n'existe pas à notre connaissance. Ce serait une nouvelle catégorie d'établissement public dont la création relèverait d'un traité ou, au minimum, d'une loi en France, et sans doute aussi en Espagne.

Si la solution bilatérale paraît trop longue et/ou trop difficile à mettre en œuvre, un montage juridique national peut être envisagé.

12.2.2. Montage juridique national

L'autorité organisatrice de ce projet d'intérêt national serait alors l'Etat français. Il n'existe pas dans ce cas d'autorité organisatrice de second rang. Seule la création d'une structure de coordination ou de suivi des études peut être envisagée, mais sous une forme différente de celles envisagées supra en raison du caractère national du projet. C'est l'Etat français qui attribuerait le contrat à l'opérateur, dans le cadre d'un montage global, ou les contrats, dans le cadre de montages dissociés.

Demeurerait la question des infrastructures portuaires, aux deux extrémités de la ligne de fret maritime (par hypothèse, Montoir en France et Bilbao en Espagne). Mais la conclusion des conventions spécifiques nécessaires pourrait être mise à la charge de l'opérateur chargé de l'exploitation de la ligne.

Le port de Montoir est le quatrième port français (Nantes - Saint-Nazaire). Il s'agit d'un port maritime autonome dont le régime a été fixé par la loi n° 65-491 du 29 juin 1965. Aux termes des dispositions de l'article L. 111-1 alinéa 2 du Code des ports maritimes :

« Les ports autonomes sont des établissements publics de l'Etat, dotés de la personnalité civile et de l'autonomie financière, placés sous la tutelle du ministre chargé des ports maritimes et soumis au contrôle économique et financier de l'Etat ».

Le régime d'administration des principaux ports espagnols est également déterminé par une loi. La loi du 25 novembre 1992 a créé un régime juridique unique qui s'applique aux ports principaux, qui relèvent de la compétence de l'Etat, tel que le port de Bilbao (« *ports de l'Etat* »). Ceux-ci sont gérés par des autorités portuaires, établissements publics autonomes dotés de la personnalité morale et de ressources propres. La loi confère le contrôle et la coordination des autorités portuaires à un établissement public, *Puertos del Estado* (Ports de

l'Etat), placé sous le contrôle du Ministre des Travaux publics et des Transports. Son action est soumise au droit privé, sauf pour ce qui concerne les prérogatives de puissance publique, qui relèvent du droit public.

De nouveaux éléments ont été introduits par le législateur en 1997. L'Etat conserve la compétence exclusive sur les « *ports d'intérêt général* », tels que Bilbao, mais les compétences locales ont été étendues en matière de nomination des membres du conseil d'administration par exemple.

Dans le cas où un accord devrait intervenir quant à la mise en place d'une autoroute maritime entre la France et l'Espagne, l'autorité portuaire de Bilbao, établissement public doté de la personnalité morale et de ressources propres, serait concernée.

Plusieurs difficultés apparaissent néanmoins. Les acteurs institutionnels intervenant pour gérer le port de Bilbao sont très nombreux. Les réformes successives de 1992 et 1997 ont transféré au niveau local certaines des compétences détenues jusqu'alors par l'Etat. Néanmoins, celui-ci continue d'être très présent.

Les acteurs principaux sont donc :

- l'Etat,
- la Communauté Autonome (Pays Basque),
- la Province (Biscaye),
- l'Agglomération Urbaine (Bas Nervion).

Il convient de relever que, pour chaque projet, un organisme, dont les membres sont les institutions directement concernées, est créé.

Dès lors, il est difficile de laisser l'opérateur, par hypothèse désigné par l'Etat français, devoir gérer seul les relations avec les autorités espagnoles. Un minimum d'accord entre les autorités françaises et les autorités espagnoles paraît nécessaire. Les relations internationales relèvent en principe des Etats, sous quelques réserves mineures qui autorisent des relations transfrontalières entre collectivités territoriales. Mais, dans le cas présent, les collectivités locales concernées ne sont nullement frontalières.

Un projet purement national, dans ces conditions, semble très difficile à mettre en œuvre.

12.3. Montages contractuels

Les montages contractuels envisagés s'analysent, soit comme un montage global (12.3.1), soit comme des montages dissociant les différentes phases de réalisation et d'exploitation du projet (12.3.2), soit comme des montages privés, assortis ou non d'obligations de service public (12.3.3). Dans tous les cas, se pose la question des subventions (12.3.4).

12.3.1. Montage global

Dans la mesure où l'exploitation du service est rémunérée, au moins partiellement, par des recettes perçues auprès des «clients» du service, le contrat n'est pas un marché public. Quant au contrat de partenariat, forme intermédiaire entre la délégation de service public et le marché public, il n'existe pas encore (projet d'ordonnance). De plus, dès lors que les recettes d'exploitation sont supposées non minimales, et même substantielles au sens de la jurisprudence, ce qui veut pas dire nécessairement majoritaires, le contrat est une délégation de service public et non pas un contrat de partenariat.

Le montage global reposerait donc sur une concession, qui est, selon la conception française, un contrat qui confie au cocontractant de l'administration la conception, le financement, la construction, l'exploitation et l'entretien des biens affectés au service public, ainsi que la gestion de celui-ci, moyennant une rémunération assurée, totalement ou partiellement, par des redevances perçues auprès des usagers du service.

La concession implique, d'une part, que le concessionnaire assume un certain risque commercial (risque d'exploitation), et, permet d'autre part, que des subventions puissent lui être accordées, dans certains cas, en compensation des charges de service public imposées, ou pour contribuer à la réalisation des ouvrages ou à l'équilibre financier du contrat.

Le Royaume d'Espagne a une conception identique ou proche de la concession. C'est également la même notion qui est reconnue aujourd'hui par le Droit communautaire (v. notamment la « Communication interprétative de la Commission européenne sur les concessions en droit communautaire, 10 avril 2000).

Deux variantes sont possibles, selon que le projet est réalisé de manière bilatérale ou de manière purement nationale. Il faut également indiquer que, même dans le cadre d'un montage global type concession (ou délégation de service public avec investissements à la charge du délégataire), peuvent se retrouver des éléments abordés dans le cadre de montages dissociés (par exemple, pour le financement et la construction des navires).

12.3.1.1. Concession binationale

Le préalable indispensable à ce montage global est la conclusion d'un traité bilatéral entre la France et l'Espagne (v. supra) et la mise en place d'une structure transnationale (C.I.G. ou autre). Celle-ci serait notamment chargée de la mise en œuvre de la procédure de passation du contrat de concession – sans doute par publicité préalable au niveau communautaire, bien qu'il ne s'agisse pas, à proprement parler, d'une concession de travaux publics.

Plusieurs projets transfrontaliers ont vu le jour grâce à ce type de montage. Toutefois, ces exemples ont également montré qu'il était difficile de s'appuyer exclusivement sur des financements privés, comme cela a été le cas pour la construction et l'exploitation du tunnel sous la Manche. Même si le présent projet comporte probablement peu d'ouvrages immobiliers (infrastructures portuaires) et surtout des ouvrages mobiliers (navires), les investissements sont très importants.

En outre, la rentabilité du service à exploiter est probablement faible. Ce qui inciterait à prévoir une durée relativement longue de la concession. Mais ce n'est pas indispensable, si les navires, dont la durée de vie prévisionnelle est d'environ vingt ans, sont des biens de reprise et non des biens de retour, et s'ils peuvent être vendus par le concessionnaire à la fin du contrat (par exemple, dix ans), ou repris par un nouvel exploitant. Ce serait parfaitement concevable avec un financement par le concessionnaire auprès d'un GIE fiscal (v. infra, III.1.3.).

Une concession globale présente l'avantage de l'interlocuteur unique pour le ou les concédants. Le concessionnaire étant, ès-qualités, maître d'ouvrage, il assume l'intégralité des responsabilités. Il fait son affaire de la passation de tous les contrats « aval » : par exemple, conventions avec les ports, contrat de financement, contrat de construction, contrats de maintenance, etc. ...

Le concessionnaire peut être une société unique créée par un « consortium » (ex. : Eurotunnel, ayant des actionnaires français et britanniques, et autres). La société concessionnaire est nécessairement rattachée à un Etat par le lien de nationalité (ex. : société de Droit espagnol pour la concession de la L.G.V. Perpignan – Figueras).

On pourrait envisager l'attribution de la concession à une société européenne. Dans ce cas, il serait indiqué, dans le dossier de mise en concurrence, que les candidats auraient l'obligation de créer une telle structure juridique pour l'attribution du contrat.

Le Règlement (CE) n° 2157/2001 du Conseil du 8 octobre 2001, relatif au statut de la Société Européenne (JO L 294 du 10 novembre 2001) permet à des sociétés de voir leur constitution et leurs activités régies par des dispositions communautaires. En outre, la Directive 2001/86/CE du Conseil du 8 octobre 2001 complète le statut de la société européenne sur l'implication des salariés.

L'hypothèse de création d'une société européenne a été expressément envisagée au niveau communautaire (par ex. Rapport Van Miert du 27 juin 2003, « groupe à haut niveau sur le réseau transeuropéen de transport », p. 66) :

« Le statut de société européenne doit en effet permettre, dès sa mise en application, en 2004, une simplification et des économies d'échelle substantielles dans la constitution de sociétés chargées de gérer des projets transfrontaliers. C'est dans le cadre de cette société européenne (avec des capitaux de participation autorisés par les Etat membres, des entreprises privées et une participation de la BEI) que l'on pourrait envisager de créer des entreprises pour les grands projets RTE-T transfrontaliers, en utilisant à cet effet la structure, du moins l'esprit, de l'entreprise commune Galileo ».

Le statut de société européenne, toutefois, ne doit entrer en vigueur que le 8 octobre 2004.

L'article 2.3) du règlement de 2001 prévoit que :

« Les sociétés, au sens de l'article 48, deuxième alinéa, du traité, ainsi que d'autres entités juridiques de droit public ou privé, constituées selon le droit d'un Etat membre et ayant leur siège statutaire et leur administration centrale

dans la Communauté, peuvent constituer une société européenne filiale en souscrivant des actions, si deux d'entre elles au moins :

- a) relèvent du droit d'Etat membres différents, ou*
- b) ont depuis au moins deux ans une société filiale relevant du droit d'un autre Etat membres ou une succursale située dans un autre Etat membre ... ».*

Les modalités de participation des collectivités publiques (représentants de l'Etat, régions, provinces, ...) restent toutefois à définir. Dans le droit français, les collectivités territoriales (communes, départements) ne peuvent librement participer au capital de sociétés privées, sauf pour les sociétés d'économie locale, il faut une autorisation par décret en Conseil d'Etat (article L. 2253-1 pour les communes, article L. 3231-6 pour les départements du Code général des collectivités territoriales). Les régions peuvent simplement, seule ou avec d'autres collectivités territoriales, participer au capital d'un établissement de crédit, constitué sous forme de société anonyme, « et ayant pour objet exclusif de garantir les concours financiers accordés à des personnes privées » (article L. 4253-3 du Code général des collectivités territoriales).

En outre, il faut également une autorisation par décret en Conseil d'Etat pour la participation de collectivités territoriales et de leurs groupements au capital d'une personne morale de droit étranger (article L. 1114-4 du Code général des collectivités territoriales).

Des conditions supplémentaires sont posées. Cette participation ne peut intervenir que dans le cadre de la coopération transfrontalière et il faut que participe au capital de la société au moins une collectivité territoriale ou un groupement de collectivités territoriales d'un Etat européen frontalier. Ces dispositions seraient applicables, en l'état actuel du droit, si la société européenne était rattachée à un autre, Etat membre de l'Union européenne.

Deux obstacles apparaissent cependant :

- Tout d'abord, sur le plan fiscal, la société européenne est traitée comme une multinationale. Elle reste soumise au régime fiscal de la législation nationale applicable et elle est assujettie aux impôts et taxes de tous les Etats membres où ses établissements stables sont situés. Le défaut d'harmonisation fiscale au niveau européen fait obstacle à ce que son régime bénéficie de règles uniformes.
- Ensuite, des négociations sont en outre nécessaires pour choisir entre deux systèmes pour le droit applicable à la société, pour la domiciliation du siège social de la société dans un Etat déterminé, et pour opérer une délimitation claire entre les responsabilités des personnes chargées de la gestion et celles en charge de la surveillance.

En l'état actuel du Droit, les avantages présentés par le statut de la société européenne ne paraissent pas évidents – sauf peut être pour des projets bénéficiant de fonds communautaires.

Si un montage juridique bi-national n'est pas, en pratique, envisageable dans un délai raisonnable, faute de perspectives d'accord avec le Royaume d'Espagne, la solution de la concession nationale peut être retenue.

Mais celle-ci, par hypothèse accordée par l'Etat français, présenterait quelques particularités.

12.3.1.2. Convention nationale

Cette hypothèse est à envisager dans le cas où un traité bilatéral ne pourrait être conclu, que la procédure soit jugée trop longue ou inopportune, en raison du manque d'intérêt politique du Royaume d'Espagne.

Il appartiendrait alors à l'Etat français seul de consentir un contrat de délégation de service public à une entreprise concessionnaire. Cette solution permettrait de réduire considérablement les délais d'élaboration et de création de la ligne. Les mêmes risques financiers et commerciaux pèseraient toutefois sur le concessionnaire national.

En outre, corrélativement, des accords *a minima* entre les Etats français et espagnol devraient être conclus, avec des dispositions permettant que :

- la concession puisse produire certains effets sur le territoire espagnol,
- les infrastructures portuaires soient réalisées dans le port espagnol concerné, si nécessaire ;
- le concessionnaire puisse effectuer ses prestations en Espagne, notamment dans la zone portuaire.

La procédure de passation pourrait alors être purement nationale (loi n° 93-122 du 29 janvier 1993 dite « loi Sapin ») ou, en outre, sur la base d'une publicité européenne.

Une société concessionnaire de service public, de nature privée, pourrait financer la construction des navires par le biais d'un GIE fiscal (v. infra).

12.3.1.3. Financement par un GIE fiscal

La mise en place d'un GIE (groupement d'intérêt économique) fiscal a pour objet de permettre à une personne (en l'espèce, le concessionnaire) d'acquérir le navire à moindre coût. En effet, bénéficiant indirectement des avantages dégagés par les déficits fiscaux créés par l'amortissement accéléré du financement du navire et d'une exonération de l'impôt sur les plus-values au moment de son rachat au GIE, le concessionnaire devrait pouvoir acquérir celui-ci pour un montant correspondant à 70 à 80 % de son prix de construction.

Selon la loi fiscale et l'agrément que les investisseurs devront obtenir du Trésor Public, le concessionnaire devra, pour bénéficier de ces avantages fiscaux, exploiter lui-même le navire pendant une période de 8 ans et ne pourra se rendre acquéreur de celui-ci qu'après que les 2/3 de ces 8 années (5 ans et 4 mois) se sont écoulées. Cette période de 5 années et 4 mois correspond, en outre, au temps nécessaire à l'optimisation des déficits fiscaux créés par l'amortissement accéléré du financement du navire (article 39 du Code général des impôts ; Instruction fiscale 17 juin 1999, 4 D-3-99, n° 35).

Le GIE, constitué généralement par des banques, acquiert l'investissement à financer et le loue (affrètement en coque nue) à l'utilisateur. Les biens concernés sont en principe amortis selon le mode dégressif par le GIE. Les loyers versés par l'utilisateur et le prix de levée de l'option d'achat en fin de contrat permettent au GIE de couvrir son propre financement, intérêts et capital compris.

Le GIE doit présenter un intérêt économique et social significatif, et, en outre, l'utilisateur doit démontrer que le bien est nécessaire à son exploitation et que les modalités de financement sont déterminées par des préoccupations autres que fiscales ou comptables (Inst. 17 juin 1999, 4 D-3-99, n° 43). En outre, l'octroi de l'agrément est soumis à la rétrocession à l'utilisateur des deux tiers au moins de l'avantage actualisé qui résulterait de cet octroi.

Ces conditions seraient remplies en l'espèce.

Le GIE serait chargé d'acquérir les navires puis de les affréter en coque nue au concessionnaire de service public. Celui-ci les exploiterait directement, ce qui respecte la condition d'exploitation. En effet, aux termes du contrat d'affrètement coque-nue, le frêteur (en général, le propriétaire du navire et en l'espèce le GIE fiscal) s'engage, contre paiement d'un loyer, à mettre, pour un temps défini, à la disposition d'un affréteur un navire déterminé sans armement (sans équipage). Le frêteur a pour obligation de présenter à la date et au lieu convenus le navire désigné dans la charte ; ce navire doit être en bon état de navigabilité et apte au service auquel il est destiné. Le frêteur cède à l'affréteur toute la gestion de son navire.

De son côté, l'affréteur va disposer du navire à sa guise, pendant la durée de la charte. Il doit :

- payer le loyer convenu, ce qui garantit le GIE fiscal ;
- entretenir le navire ;
- payer l'équipage et acquitter les dettes afférentes à son emploi ;
- assurer le navire ;
- restituer le navire en fin de contrat, dans l'état où il l'a reçu, sauf l'effet de l'usure normale du bâtiment ou de ses appareils.

L'affréteur garantit en outre le frêteur contre tout recours de tiers qui seraient la conséquence de l'exploitation du navire.

A côté de ce montage relativement simple, de concession et de financement par un GIE fiscal, des montages plus complexes peuvent être envisagés. Il s'agit de plusieurs types de montages dissociés.

12.3.2. Montages dissociés

Les risques induits par la phase de construction des navires sont loin d'être négligeables pour l'opérateur devant assurer et financer cette construction, le GIE fiscal ayant un rôle strictement financier et déléguant la maîtrise d'ouvrage au crédit-preneur ou affréteur en coque-nue (le concessionnaire). De même, si l'opérateur a à sa charge la réalisation des

ouvrages portuaires, le manque de rentabilité de la ligne et les obligations spécifiques imposées ne lui permettent pas d'envisager des recettes d'un montant suffisant.

Des montages dissociés peuvent être envisagés, comme étant de nature à permettre une répartition des risques entre différents intervenants, et correspondant davantage aux usages en matière maritime.

Trois catégories de travaux et prestations peuvent être distinguées :

- la construction des navires
- les infrastructures portuaires
- l'exploitation de la ligne de fret maritime

12.3.2.1. Construction des navires

La phase de construction est celle qui requiert l'investissement financier le plus important, en raison du coût de chaque navire de type Ro-Ro et surtout de leur nombre en raison des obligations liées aux fréquences de rotation. Trois hypothèses peuvent être envisagées pour cette phase :

- **La construction sous maîtrise d'ouvrage directe de l'Etat**, et donc intégralement sous financement public. Ce qui impliquerait la passation de marchés publics. Une telle solution est à la fois complexe sur le plan procédural et onéreuse sur le plan budgétaire.

Ensuite, la mise à disposition des navires à l'exploitant soulèverait des questions d'ordre juridique et fiscal.

Soit, les principes classiques de l'affermage seraient appliqués. L'Etat transférerait à l'exploitant les droits et déduction de la TVA ayant grevé les investissements (si les navires étaient construits en France ou dans un Etat membre de l'Union européenne), et l'exploitant verserait à l'Etat une redevance de mise à disposition des biens nette de taxes correspondant à leur amortissement technique.

Ce système est appliqué pour les collectivités locales, mais est peut-être difficile à transposer à l'Etat, qui ne pratique pas des amortissements dans les comptes budgétaires « classiques » (exemple existant en matière de transport maritime de passagers : affermage d'une ligne vers les îles anglo-normandes par le Département de la Manche).

Soit l'Etat mettrait les navires à disposition de l'exploitant gratuitement ou pour un loyer symbolique, ce qui ne respecterait pas la « condition financière » permettant la déduction de la TVA sur investissements. Et surtout, cela constituerait une aide substantielle à l'exploitant, dont la légalité dans un secteur concurrentiel risquerait d'être mise en cause, tant sur le plan interne que sur le plan communautaire.

- **La construction par une société d'économie mixte** (SEM). Celle-ci pourrait regrouper des partenaires publics (Etat, collectivités territoriales, établissements publics concernés,

tels que Port autonome ou Chambre de commerce et d'industrie) et des prestataires privés (investissements, armateurs..). Mais là encore, des financements publics importants devraient être mobilisés.

En outre, une société d'économie mixte n'est pas la meilleure forme de partenariat public-privé. Elle est « un mélange des genres » et elle subit la double contrainte de règles de Droit public et de règles de Droit privé, notamment en matière de concurrence pour la passation des contrats (amont et aval, c'est-à-dire avec l'Etat, et avec ses prestataires) et en ce qui concerne les contrôles exercés sur elle.

Il faudrait mettre en place ses statuts (capital, partenaires, règles de fonctionnement, ...) et déterminer son lien contractuel avec l'Etat (convention de subventionnement seulement, ou délégation de service public ?).

La SEM aurait pour objet de financer (par recours à un GIE fiscal) et de faire construire les navires affectés au service public. Mais elle ne les exploiterait pas elle-même. Elle devrait donc conclure avec un exploitant désigné par l'Etat (ou par elle-même, si l'Etat français lui conférait des compétences d'autorité organisatrice), suivant une procédure d'appel d'offres (loi Sapin), un contrat d'affrètement à temps ou de « ship management » (v. infra, III.2.3.).

Cependant, une meilleure forme de partenariat public-privé, aujourd'hui, paraît être le partenariat contractuel, type délégation de service public. Dans ce cadre, le rôle des acteurs est plus clair : autorité organisatrice d'un côté, opérateur de l'autre.

- **La construction des navires par une société « patrimoniale »**, qui contracterait avec l'exploitant désigné par l'Etat. Cette société pourrait bénéficier de subventions d'équipement de la part de l'Etat ou de collectivités territoriales, comme c'est le cas actuellement pour les concessions d'autoroutes.

Il resterait à déterminer le lien contractuel entre l'Etat et la société patrimoniale. Ce serait une forme de délégation de service public, selon la procédure Sapin (comme ce serait sans doute le cas d'ailleurs pour une société d'économie mixte), dans la mesure où l'on situe le montage contractuel dans le cadre de l'organisation et la gestion d'un service public.

Cependant, l'interposition d'une structure patrimoniale peut paraître superflue. En effet, ainsi qu'il a été dit, un concessionnaire ou délégataire pourrait faire appel directement à un GIE fiscal pour le financement des navires. Il faut toutefois imposer aux intervenants que, dans les contrats, soient préservés les exigences du service public (continuité, pouvoirs notamment de résiliation de l'autorité organisatrice ou concédante).

12.3.2.2. Infrastructures portuaires

Cette question est, en réalité, commune à tous les montages.

Deux grandes familles d'hypothèses sont à prendre en considération, pour celles se situant en France :

- l'utilisation par l'exploitant d'installations existantes,
- la réalisation de nouvelles installations ou d'aménagement des terminaux existants.

Dans le premier cas, l'exploitant acquitterait les redevances portuaires afférentes à son activité auprès du gestionnaire du port (si nécessaire, il conclurait une convention d'occupation du domaine public [autorisation d'occupation temporaire – AOT]), constitutive ou non de droits réels (Code du domaine de l'Etat et Code des ports maritimes).

Dans le second cas, les nouveaux investissements concernant la création, l'extension ou l'aménagement des installations portuaires peuvent être réalisés par le gestionnaire du port, en l'occurrence un établissement public, avec le cas échéant, un co-financement Port autonome et exploitant.

Plusieurs hypothèses sont dès lors à envisager.

La phase de construction et d'exploitation des infrastructures portuaires peut être réalisée par une entité autre que celle exploitant la ligne, soit par l'établissement portuaire concerné (12.3.2.2.1), soit par un concessionnaire d'outillage public (12.3.2.2.2). Il est également possible pour l'opérateur de conclure une convention d'exploitation de terminal (12.3.2.2.3).

Une dernière solution consiste à permettre à l'exploitant de la ligne de réaliser lui-même les infrastructures, pour ses propres besoins (III.2.2.4).

12.3.2.2.1. Etablissement public portuaire

Les nouveaux investissements concernant la création, l'extension ou l'aménagement des installations portuaires peuvent être réalisés par le gestionnaire du port, en l'occurrence un établissement public (Port autonome).

Une convention d'occupation du domaine public peut s'avérer nécessaire dans le cas où l'exploitant de la ligne aurait besoin de locaux ou d'espaces réservés pour son activité.

12.3.2.2.2. Concession d'outillage public

Cette convention permet à l'exploitant de prendre les installations portuaires en location auprès d'un concessionnaire d'outillage public et au travers de l'hypothèse d'une subdélégation.

- Régime de la concession d'outillage public

La concession d'outillage public est un contrat qui a pour objet l'établissement et l'exploitation des installations fixes et mobiles utilisées pour le chargement et le déchargement des navires, ainsi que pour la manutention des marchandises. Cette concession revêt la qualification de concession de travaux publics, puisqu'elle comporte la construction d'ouvrages publics (CE, 23 mai 1960, *Chambre de commerce de la Rochelle*, Rec. p. 356 ; CE, 19 mai 1961, *Chambre de commerce de Nantes*, Rec. p. 351). Elle est également une concession de service public industriel et commercial (par ex. CE, 17 avril 1959, *Abadie*, Rec.

p. 239 ; CE, 23 mai 1960, *Chambre de commerce de la Rochelle*, précité ; CE, 24 juillet 1982, *Ministre du budget c/ Port autonome de Bordeaux*, D. 1983, p. 271 ; CE, 24 juillet 1987, *Sté Carfos*, Req. n° 69566).

Le régime de la concession d'outillage public constitutive de droits réels est issu de la loi n° 94-631 du 25 juillet 1994 complétée par le décret n° 95-695 du 6 mai 1995 (art. L 34-1 et suivants et R 57-1 et suivants du Code du domaine de l'Etat). Aux termes de ces dispositions, l'Etat (ou l'un de ses établissements publics) peut délivrer une autorisation d'occupation temporaire de son domaine public constitutive de droits réels. L'article L 34-1 dispose à cet effet que « *le titulaire d'une autorisation d'occupation temporaire du domaine public de l'Etat a, sauf prescription contraire de son titre, un droit réel sur les ouvrages, constructions et installations de caractère immobilier qu'il réalise pour l'exercice d'une activité autorisée par ce titre* ». L'article L 34-4 impose quant à lui, « *lorsque les ouvrages, constructions et installations sont nécessaires à la continuité du service public* », une « *décision expresse de l'Etat* » .

Le titre d'occupation domaniale fixe la durée de la concession, en fonction de la nature de l'activité et de celle des ouvrages autorisés, et compte tenu de l'importance de ces derniers, sans pouvoir excéder soixante-dix ans. Le droit réel confère à l'occupant, pendant cette durée et aux conditions prévues, les prérogatives et obligations du propriétaire. Plus précisément, les ouvrages concédés sur lesquels le concessionnaire bénéficie de droits réels demeurent la propriété du concessionnaire pendant toute la durée de la concession. Ils ne peuvent devenir la propriété du concédant qu'en fin d'exploitation, sauf si leur démolition est exigée.

Dans le cas d'une concession service public ou d'installation portuaire, le cahier des charges détermine l'étendue du droit réel, avec soit l'approbation du préfet pour les opérations de travaux dont le montant est inférieur à 3.048.980,34 €, soit l'approbation du ministre intéressé dans les autres cas.

- Location des installations portuaires

Le montage concernant ces installations pourrait être le suivant.

Une concession d'outillage public est passée entre la personne publique et un délégataire. Celui-ci devra assumer à la fois la construction et l'exploitation des installations. La concession étant une délégation de service public, sa passation est soumise à la procédure de publicité préalable et mise en concurrence prévue par la « loi Sapin » (loi n° 93-122 du 29 janvier 1993).

Lors de la mise à disposition de ces installations, le concessionnaire des installations devra louer celles-ci, non seulement à l'opérateur en charge de la « *ligne d'intérêt général* », mais également à d'autres opérateurs. Des droits exclusifs ou spéciaux ne peuvent être accordés à certains d'entre eux, sous peine de porter atteinte aux règles relatives à la concurrence (CE, Sect., 9 octobre 1981, *MM. Michat et Laurent c/ Chambre de commerce et d'industrie de Toulon et du Var*, Rec. p. 366), et de la possibilité de louer les installations à d'autres opérateurs.

Les avantages de ce montage sont certains. D'une part, il permet une meilleure répartition des risques puisque l'opérateur en charge de l'exploitation n'a pas à se soucier de la construction

ou de l'entretien des infrastructures portuaires. D'autre part, le concessionnaire d'outillage public a l'assurance d'avoir une activité rentable, en raison de la fréquence des rotations imposées et de la possibilité de louer les installations à d'autres opérateurs.

Une autre solution peut néanmoins être envisagée.

12.3.2.2.3. Convention d'exploitation de terminal

Une convention d'exploitation de terminal peut être conclue entre le Port autonome et le pétitionnaire, selon un cahier des charges type et après enquête publique. Son régime est issu des articles R. 115-7 III et R. 115-9 du Code des ports maritimes :

« Le port autonome peut également conclure avec une entreprise une convention d'exploitation de terminal. Cette convention porte exclusivement sur la gestion et, le cas échéant, la réalisation d'un terminal spécifique à certains types de trafics et comprenant les terre-pleins, les outillages et les aménagements nécessaires aux opérations de débarquement, d'embarquement, de manutention et de stockage liées aux navires. Le recours à ce mode de gestion, qui ne peut concerner qu'une partie du domaine public portuaire, doit être compatible avec le maintien en nombre suffisant d'outillages publics ou d'outillages privés avec obligation de service public »

(article R. 115-7 III du Code des ports maritimes).

Une autre formule existe également dans le Code des ports maritimes.

12.3.2.2.4. Convention d'outillage privée avec obligation de service public

Cette convention permet à un opérateur, exploitant une ligne de mettre en place les outillages nécessaires pour ses propres besoins. L'investissement à envisager pour cette entité est plus important, puisqu'elle doit réaliser les équipements indispensables à son activité et ensuite à exploiter la ligne.

Le régime de cette convention est issu des articles R 115-7 à R 115-18 du Code des ports maritimes. Dans les ports maritimes autonomes, l'autorisation donne lieu à la signature d'une convention avec cahier des charges, conclue entre le port et l'opérateur concerné. Le directeur du port soumet le projet de convention et le cahier des charges à l'enquête. Ensuite, les documents sont soumis à l'approbation du ministre, sauf si tous les organismes ou services consultés ont donné leur accord et que le cahier des charges ne comporte pas de dérogation au cahier des charges type.

L'opérateur doit cependant mettre ce matériel à la disposition du public lorsqu'il n'en fait pas usage lui-même.

Ces autorisations d'outillage privé délivrées par les ports autonomes peuvent être constitutives de droits réels (régime précité de la loi du 25 juillet 1994). Dès lors que ces autorisations sont «*nécessaires à la continuité du service public* », et ainsi qu'il a été exposé précédemment, elles ne peuvent bénéficier de droits réels que sur décision prise par le préfet ou par arrêté interministériel selon le montant des travaux (v. supra).

Permettre à l'exploitant de la ligne d'utiliser les infrastructures portuaires sans pour autant avoir à assurer leur construction et leur entretien est à la fois un facteur de simplification et d'économie. Les incertitudes liées au manque de rentabilité de la ligne ne permettent pas en effet à l'exploitant de dégager des fonds importants pour leur construction.

Dans les hypothèses de réalisation des infrastructures portuaires par un tiers, l'exploitant n'aura qu'à verser le prix afférent à l'utilisation des infrastructures portuaires. Celles-ci pourront être utilisées par d'autres opérateurs, ce qui est un gage supplémentaire quant à leur rentabilité. Il faut et il suffit de réserver les temps nécessaires d'utilisation à l'exploitant.

Le prix versé par l'exploitant devra néanmoins être un prix «*normal*», c'est-à-dire conforme à l'état du marché. Il ne devra pas être anormalement ou abusivement bas afin de favoriser illégalement l'exploitant au détriment des règles de concurrence.

12.3.2.3. Exploitation de la ligne

L'exploitant aurait à la fois :

- un contrat avec l'Etat (DSP),
- un contrat spécifique avec la société « investisseur ».

Le contrat avec l'Etat serait une délégation de service public, soit sous forme d'affermage, soit sous forme de contrat d'exploitation, sans référence au régime précis de l'affermage. Dans les deux cas, le délégataire serait chargé uniquement de l'exploitation, sans investissements dans la construction des navires, avec, éventuellement, des investissements au titre des installations portuaires.

Le mode de passation est une publicité préalable et une mise en concurrence selon les règles de la « loi Sapin ».

Si la construction des navires est assurée par une SEM ou une société patrimoniale, le contrat entre le GIE fiscal (mode de financement retenu par hypothèse) et la SEM ou la société patrimoniale est un contrat d'affrètement coque-nue (v. supra, III.1.3.). Ensuite, le contrat entre la SEM ou la société patrimoniale et le délégataire de service public, exploitant de la ligne est :

- soit un contrat d'affrètement à temps,
- soit un contrat de ship management.

Traditionnellement, on distingue, dans l'exploitation d'un navire, les opérations qui relèvent de la gestion nautique (équipement et armement du bâtiment, paiement de l'équipage, entretien du navire et paiement des réparations, assurances du navire, responsabilité au titre des risques nautiques) de celles qui relèvent de la gestion commerciale (approvisionnement de la machine pour les voyages prévus, dépenses d'escales et de ports).

Aux termes du contrat d'affrètement coque-nue conclu avec le GIE, la SEM ou la société patrimoniale s'est vu confier la gestion nautique et la gestion commerciale du navire. La conclusion du contrat d'affrètement à temps a pour objet de permettre à la SEM ou à la

société patrimoniale de se décharger de la gestion commerciale du navire au profit d'une société qui sera plus expérimentée (l'exploitant).

La conclusion du contrat de ship management permet à la SEM ou à la société patrimoniale de confier l'exécution des obligations relevant de la gestion nautique du navire à l'exploitant.

- Contrat d'affrètement à temps

L'article 7 de la loi n° 66-420 du 18 juin 1966 définit l'affrètement à temps comme le contrat par lequel, « *le fréteur s'engage à mettre un navire armé à la disposition d'un fréteur pour un temps défini* ». Au terme de ce contrat, l'affréteur reçoit la gestion commerciale du navire alors que le fréteur en conserve la gestion nautique.

Il en résulte principalement que :

- le fréteur a l'obligation de livrer le navire à la date prévue dans la charte ;
- le fréteur est personnellement responsable et directement obligé par les insuffisances de son navire. Ainsi, durant toute la durée du contrat, le fréteur a l'obligation de fournir un navire en état de navigabilité, armé et équipé ;
- le fréteur est responsable des fautes du capitaine, qu'il a choisi et qu'il a imposé à l'affréteur, pour tous les faits entrant dans la gestion nautique du navire ;
- selon les dispositions du droit français la responsabilité du fréteur à temps ne peut être recherchée que pour faute prouvée.

De son côté l'affréteur :

- doit payer le montant du loyer (loyer « time charter ») ;
- a l'obligation de recevoir le navire au temps et lieu fixé par le contrat et de le délivrer dans les mêmes conditions ;
- peut utiliser le navire à sa convenance, sous réserve d'indemniser le fréteur pour les dommages résultant de son exploitation. Ces dommages peuvent, entre autres, résulter des manquements de l'affréteur à ses obligations relatives à la désignation d'un port et/ou d'un poste sûr, à celles portant sur la fourniture de soutes conformes aux stipulations de la charte. Ils pourront encore résulter des manquements des personnes dont l'affréteur s'est engagé à répondre (les manutentionnaires).

- Contrat de ship management

Il s'agit d'un contrat sui-generis aux termes duquel, le propriétaire confie la gestion nautique du navire à une société expérimentée dans ce domaine. Le ship manager doit agir pour le compte de la SEM ou de la société patrimoniale. A défaut, il pourrait être reproché à celles-ci de ne pas exploiter elles-mêmes le navire. La société investisseur pourrait alors se voir retirer le bénéfice de l'agrément fiscal consenti par le Trésor Public.

Traditionnellement, les contrats de ship management contiennent cependant des clauses de limitation de responsabilité au profit du ship manager.

Il faut préciser que, vis-à-vis des tiers, la SEM ou la société patrimoniale conserve la responsabilité de la gestion nautique. Ce qui est un argument supplémentaire sur l'inadaptation d'une SEM, largement constituée de personnes publiques, à une telle responsabilité.

Sur le plan financier, la viabilité du montage nécessite que le GIE fiscal soit assuré du remboursement de son investissement grâce à un flux financier provenant de l'exploitation du navire.

Celui-ci est assuré :

- par le paiement de la SEM ou la société patrimoniale au GIE du loyer coque-nue. Ce dernier correspond exactement au montant des remboursements de l'investissement du GIE et aux frais de gestion de celui-ci ;
- par le paiement par l'exploitant à la SEM ou à la société patrimoniale du loyer « time charter ». Ce dernier doit couvrir le montant du loyer coque-nue que la société investisseur doit verser au GIE, ainsi que les frais d'exploitation et d'entretien du navire. Le loyer « time charter » comprend ainsi traditionnellement deux parties :
- une partie fixe destinée à rembourser l'investissement réalisé par le GIE et les frais de gestion de celui-ci,
- une partie variable couvrant les frais d'exploitation du navire.

Les « runnings costs » ou frais d'entretien et de maintenance du navire en état de navigabilité, peuvent varier d'une année à l'autre. Habituellement, les « running costs » sont, conformément aux stipulations du contrat de ship management, avancés ou remboursés au ship manager afin de couvrir les frais que celui-ci a engagés pour le compte du propriétaire du navire.

La question de la rentabilité de l'exploitation demeure. Des subventions de fonctionnement pourraient être accordées, avec les réserves qui s'imposent sur leur régularité. Elles sont courantes dans les transports publics de personnes, urbains et interurbains, compte tenu de leur caractère structurellement déficitaire. Elles sont admises en raison de l'intérêt général, concernant tous les usagers possibles (le public, au sens large).

Ainsi qu'il a été dit, le même raisonnement n'est pas transposable aisément à un service de transport de marchandises, au bénéfice direct de certaines entreprises, et au profit indirect de la collectivité publique.

Les montages dissociés, dont l'architecture contractuelle est complexe, soulèvent la question de la chronologie des opérations. Il faut envisager, en parallèle, ou de manière successive, la passation de contrats publics et de contrats privés, s'agissant de la construction des navires et de l'exploitation de la ligne.

On peut aussi sortir du cadre de l'organisation d'un service public et envisager des montages privés.

12.3.3. Montages privés

Une autre hypothèse de montage peut être avancée. Celle-ci consiste à permettre à des opérateurs privés de mettre en place et d'exploiter la ligne commerciale, avec ou sans obligation de service public.

12.3.3.1. Montage privé avec obligations de service public

Ce montage s'appuierait, d'une part, sur l'intervention d'opérateurs purement privés, lesquels pourraient être ceux exploitant déjà des lignes similaires sur la façade atlantique. Il s'agit de favoriser la création de cette ligne en s'appuyant sur l'expérience de ces opérateurs. D'autre part, ceux-ci seraient soumis à certaines obligations de service public, afin de permettre à cette ligne de parvenir au but recherché, c'est-à-dire le désengorgement du trafic routier entre la France et l'Espagne et, subséquentement d'apporter, une contribution significative au développement durable.

Les obligations de service public peuvent être définies comme des obligations spécifiques imposées par les autorités à un fournisseur de service, afin de garantir la réalisation d'objectifs d'intérêt général.

Certaines obligations pouvant être qualifiées de service public pourraient être prévues selon un procédé contractuel. Les projets tels que celui relatif aux « *autoroutes de la mer* » peuvent en effet faire l'objet d'une convention de subventionnement. Celle-ci viserait, non à subventionner une entreprise, mais un projet. Cette convention comporterait à la fois des objectifs et des contraintes, lesquelles peuvent se rapprocher d'obligations de service public, entendues *a minima*.

Certaines obligations pourraient être imposées à un opérateur, notamment :

- en termes de fréquences minimales de rotations ;
- en termes de types de navires utilisés ;
- en termes de politique tarifaire ;
- en termes de continuité du service.

L'Etat se borne à fixer certaines règles de service public sans intervenir directement dans la sphère commerciale. Les entreprises intéressées, afin d'exploiter la ligne, se voient imposer ces obligations, soit par voie unilatérale (arrêté ministériel ou interministériel), si une base légale le permet, soit par convention.

Aucune procédure particulière de passation ne s'impose à une convention de subventionnement, avec obligations de service public.

Ces obligations doivent, cependant, être suffisamment définies et circonscrites, afin que cette convention ne soit ultérieurement requalifiée en convention de délégation de service public.

Le Conseil d'Etat, dans une décision en date du 11 décembre 2000 (CE, 11 décembre 2000, *Mme Agofroy et autres*, AJDA 2001, p. 193), a en effet consacré une conception extensive de la concession de service public dans laquelle l'analyse objective de l'activité (censée révéler un certain niveau d'intérêt public local) l'emporte sur la recherche plus subjective de la volonté de la personne publique d'ériger en service public ladite activité.

Le raisonnement du Conseil d'Etat, afin d'opérer cette requalification, peut être séparé en deux étapes distinctes :

- Dans un premier temps, le juge administratif vérifie que l'activité exercée dans les bâtiments ou sur les terrains concédés présente un caractère d'intérêt général suffisant pour que la qualification de service public puisse être envisagée.

En l'espèce cet intérêt général serait susceptible d'être reconnu aux conditions exposées supra.

- Dans un deuxième temps, conformément à sa jurisprudence traditionnelle selon laquelle l'intérêt public local d'une activité est insuffisant pour en faire un service public, le juge administratif prend en compte les éléments qui lui permettent de conclure que la collectivité publique a eu l'intention d'ériger l'activité d'intérêt public en service public et d'en déléguer la gestion à une personne privée.

Des risques importants de requalification pèsent sur l'activité en cause puisque cette intention peut être révélée par :

- les aides financières accordées au cocontractant ;
- les prérogatives de puissance publique consenties ;
- l'existence de clauses définissant dans le détail l'organisation et le fonctionnement de l'activité ;
- les dispositions organisant le contrôle de la personne publique.

Les obligations visées, dans le cas présent, seraient susceptible de relever des éléments précités, aux vues des éléments fournis. Il est donc nécessaire que la personne publique ne fixe qu'un nombre minimum d'exigences pouvant être qualifiées d'obligations de service public.

Le risque principal tient à ce que le juge administratif considère que ces obligations de service public n'ont été imposées que dans le but d'éluder les règles et les contraintes propres aux délégations de service public et à leur procédure de passation.

Le critère tiré de l'initiative du projet financé peut être en ce sens déterminant. Si l'initiative provient de la personne publique, les risques de requalification seront importants. Dans le cas contraire, ceux-ci seront moindres.

Ainsi, le juge administratif a pu affirmer que le contrat passé par la ville de Toulon pour encadrer la subvention versée à une association organisatrice d'une Fête du Livre ne pouvait être considéré ni comme un marché de prestation ni comme un contrat de délégation de service public, dans la mesure où l'association « *était le seul organisateur de cette*

manifestation » et en avait été seule à l'initiative (CAA Marseille, 20 juillet 1999, *Commune de Toulon*, AJDA 2000, p. 266).

En l'espèce, il ne peut être allégué que l'initiative du projet à financer ne provient pas de la personne publique. La présence d'exigences très détaillées de la personne publique en termes de fréquentation, d'horaires ou de tarifs notamment, permet en outre de présumer l'existence d'un réel besoin public, et de justifier dès lors une requalification du contrat.

Il convient donc de relever les incertitudes pesant sur un montage privé comprenant des obligations de service public. Celui-ci doit éviter deux écueils :

- Soit les obligations imposées ne risquent pas d'entraîner une requalification. Cependant, dans cette hypothèse, ces obligations *a minima* ne permettraient pas une exploitation répondant aux nécessités du service.
- Soit les obligations imposées sont trop nombreuses et étendues, ou révèlent une initiative publique et non privée. Le risque serait alors que le juge administratif ne requalifie le contrat en convention de délégation de service public.

La coexistence d'une délégation de service public, avec subventionnement important, et de simples obligations de service public, avec aide au voyageur, existe dans le domaine des transports de passagers entre le continent et la Corse : liaisons assurées par la S.N.C.M. dans le cadre d'une délégation de service public, et liaisons assurées par Corsica Ferries dans le cadre de simples obligations de service public (continuité territoriale).

12.3.3.2. Montage privé sans obligations de service public

Un autre montage consiste à ce que les pouvoirs publics n'interviennent pas dans la création de cette ligne. Ceux-ci laissent la libre concurrence jouer à plein, l'initiative de la mise en place de cette ligne revenant aux opérateurs privés.

Le montage proposé par les Armateurs de France s'inscrit dans un cadre semi-public, semi-privé. Il est respectueux de nécessités tenant à la fréquence des rotations puisqu'il prévoit « *trois rotations par semaine dans chaque sens les trois premières années* » et « *six départs par semaine dans chaque sens à compter de la quatrième année* ».

Pour que ce montage soit purement privé, il faudrait remplacer la SEM par une société purement privée. Il faudrait également prévoir une « juste rémunération » des intervenants, l'absence de rémunération étant difficilement concevable dans un « business plan » réaliste et raisonnable.

Un montage privé, laissé à l'initiative privée, mais avec l'encouragement des pouvoirs publics, soulève la question des aides possibles, comme d'ailleurs les autres montages.

12.3.4. Subventions

La terminologie peut varier sur ce plan : concours publics, participations financières publiques, subventions, ... Elles constituent des aides publiques, au sens large du terme, étant rappelé que tant les modalités d'aides que leur traitement juridique ne coïncident pas parfaitement dans le Droit communautaire et dans le Droit national. C'est sous l'angle essentiellement du Droit interne que les subventions seront vues ici.

12.3.4.1. Nature des subventions

On distingue deux catégories de subventions :

- les subventions d'équipement,
 - les subventions de fonctionnement.
-
- Subventions d'équipement

Les subventions d'équipement sont définies par le décret n° 99-1060 du 16 décembre 1999 relatif aux subventions de l'Etat pour des projets d'investissement. Ce texte régit :

« Les subventions que l'Etat peut accorder sur le budget général, les budgets annexes et les comptes spéciaux du Trésor aux personnes publiques, à l'exception des établissements publics de l'Etat, et aux personnes physiques ou morales de droit privé, en vue de la réalisation de projets d'investissement matériel ou immatériel, pour la mise en œuvre d'une politique d'intérêt général »

Il en résulte qu'une subvention d'investissement est la contribution de l'Etat (ou, par extension d'une autre personne publique) au financement d'un ouvrage ou d'un équipement d'intérêt général.

Les subventions d'investissement (ou d'équipement) sont régies par deux principes essentiels :

- la règle de l'affectation,
- la règle dite du « service fait ».

L'affectation, qui doit être précisée dans la décision attributive (acte unilatéral ou convention), est potentiellement large, selon l'article 2 du décret :

« Les subventions relatives à des projets d'investissement peuvent être consacrées au financement des différentes phases d'une opération, telles que les études, les acquisitions immobilières, les travaux de construction ou d'aménagement, les grosses réparations, l'équipement en matériel à l'exclusion du simple renouvellement.

La dépense subventionnable peut inclure des dépenses connexes qui concourent directement à la réalisation du projet ».

L'article 9 du décret précise les indications que doit comporter la décision attributive :

« La désignation du projet, ses caractéristiques, la nature et le montant prévisionnel de la dépense subventionnable engagée par le bénéficiaire, le taux et le montant maximum prévisionnel de la subvention, le calendrier prévisionnel de l'opération, les modalités d'exécution et de versement ainsi que les clauses de reversement ».

Ces indications permettent à la fois de respecter la règle de l'affectation et celle dite du « service fait ». En effet, l'Etat vérifie ensuite :

- le commencement de l'exécution, en principe, dans un délai de deux ans à compter de la notification de la subvention sauf dérogation ;
- l'achèvement du projet, en principe dans un délai de quatre ans à compter de la date de déclaration du début d'exécution, sauf prolongation pour une durée maximum de quatre ans (articles 11 et 12 du décret).

En l'absence de texte spécifique, on peut considérer que ces dispositions sont également applicables aux collectivités territoriales. En outre, le projet d'intérêt national ou international, bénéficiaire de la subvention, doit présenter un intérêt local pour les collectivités territoriales contributrices (région, département, commune ou groupement de collectivités). Le partage de subventions d'équipement entre l'Etat et des collectivités territoriales concernées est appliqué en matière d'autoroutes (par exemple, A 28 faisant l'objet de la concession approuvée par décret du 29 novembre 2001). Ce principe de co-financement pourrait être appliqué au projet de ligne de fret maritime France – Espagne.

Les subventions d'équipement sont versées nettes de taxes. Mais, en raison de la « condition financière » imposée par la France pour la déduction de la TVA ayant grevé les investissements, la totalité de l'investissement, y compris la partie subventionnée, doit être amortie dans les comptes du bénéficiaire. Leur versement est, en principe, parallèle à la réalisation de l'investissement (avance, acomptes et solde peu après l'achèvement).

- Subventions de fonctionnement

Les subventions de fonctionnement sont de deux natures :

- soit strictement des compensations des obligations de service public, des compensations tarifaires ;
- soit, plus largement, une contribution à l'équilibre financier du contrat en période d'exploitation ou, plus exactement, une contribution à la couverture des charges d'exploitation et d'entretien.

Dans le premier cas, de caractère strictement compensatoire, la subvention de fonctionnement est considérée comme, par les services fiscaux, un complément de prix. Elle est donc taxable à la TVA.

Dans le second cas, la subvention de fonctionnement n'étant pas la contrepartie d'une obligation précise, n'est pas taxable à la TVA. Au demeurant, les deux régimes fiscaux de subventions de fonctionnement peuvent coexister dans un contrat. Là encore, on peut invoquer l'exemple des transports urbains de personnes.

Le subventionnement aurait cependant un régime juridique différent selon le cadre contractuel.

12.3.4.2. Dans le cadre d'une DSP ou d'OSP

Il serait plus aisé d'accorder des subventions dans ce cadre contractuel, compte tenu notamment des principes de Droit communautaire et de la jurisprudence de la C.J.C.E.

Au regard du Droit interne, la notion d'intérêt général serait plus clairement établie dans le cadre d'une DSP ou d'une convention avec OSP.

Pour les subventions de fonctionnement, à notre connaissance, il n'existe pas de textes spécifiques autre que ceux concernant des services publics locaux à caractère industriel et commercial (article L. 2224-2 du Code général des collectivités territoriales pour les communes et article L. 3241-5 pour les départements). On peut toutefois s'inspirer, de manière générale, des principes posés par l'article L. 2224-2 du Code général des collectivités territoriales :

- les subventions de fonctionnement ne doivent pas aboutir à couvrir systématiquement le déficit (montant forfaitaire fixé dans le contrat avec formule de révision et non couverture des dépenses) ;
- elles doivent être justifiées soit par les « contraintes particulières de fonctionnement » du service, soit par l'impossibilité de répercuter intégralement dans les tarifs l'amortissement des investissements.

Les subventions d'équipement (maximum 80 % du montant d'investissement subventionnable) et les subventions de fonctionnement, lesquelles peuvent se cumuler, sont donc variables selon la nature des projets d'intérêt général, leur caractère jugé ou non fondamental et leur rentabilité.

La conception des « concours publics » est totalement différente dans le cadre de montages purement privés.

12.3.4.3. Dans le cadre de montages privés

Un montage purement privé pourrait bénéficier des aides au transport maritime à courte distance. Un certain nombre de conditions sont néanmoins posées :

- La durée de l'aide ne peut dépasser trois années.
- L'activité concernée doit viser un projet ayant un impact environnemental préétabli.
- L'aide doit avoir pour objet la couverture des coûts d'exploitation du service à concurrence de 30 % du total ou de financer l'achat d'équipements de transbordement pour la fourniture du service envisagé à concurrence de 10 % desdits investissements.
- L'activité doit être commercialement viable après la période durant laquelle des aides publiques ont pu être accordées.

Ce sont les règles d'origine communautaire, qui sont prédominantes dans ce cadre.

D'autres régimes, non assimilables à des aides d'Etat, peuvent être prévus pour favoriser la création de cette ligne (allègement des obstacles administratifs, création d'un guichet unique, allègement des procédures douanières, des tarifs portuaires, ...), tout en veillant à éviter les risques de distorsion de concurrence au profit de l'opérateur en charge de l'activité.

Schéma de concession bi-nationale

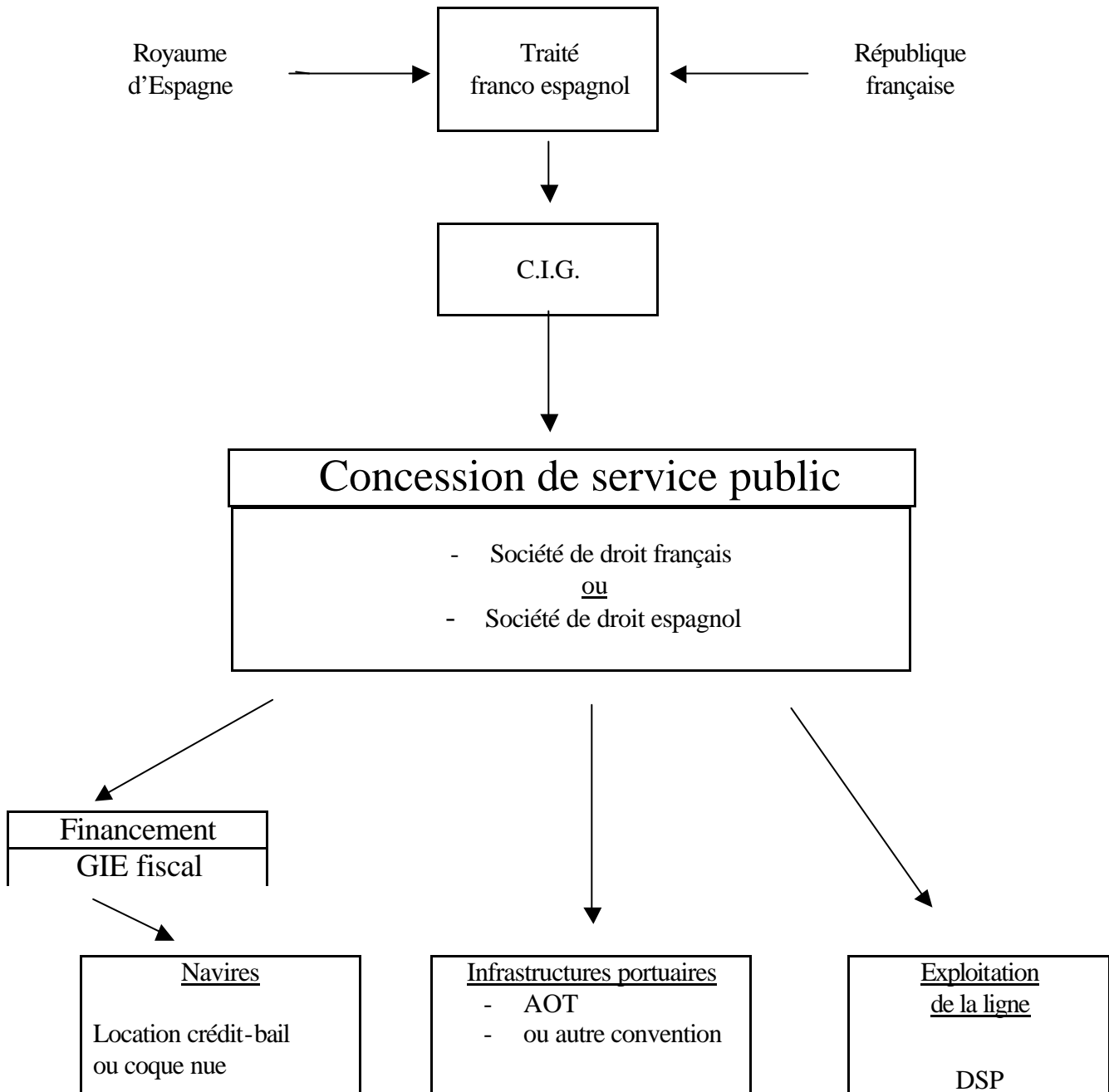


Schéma de concession nationale

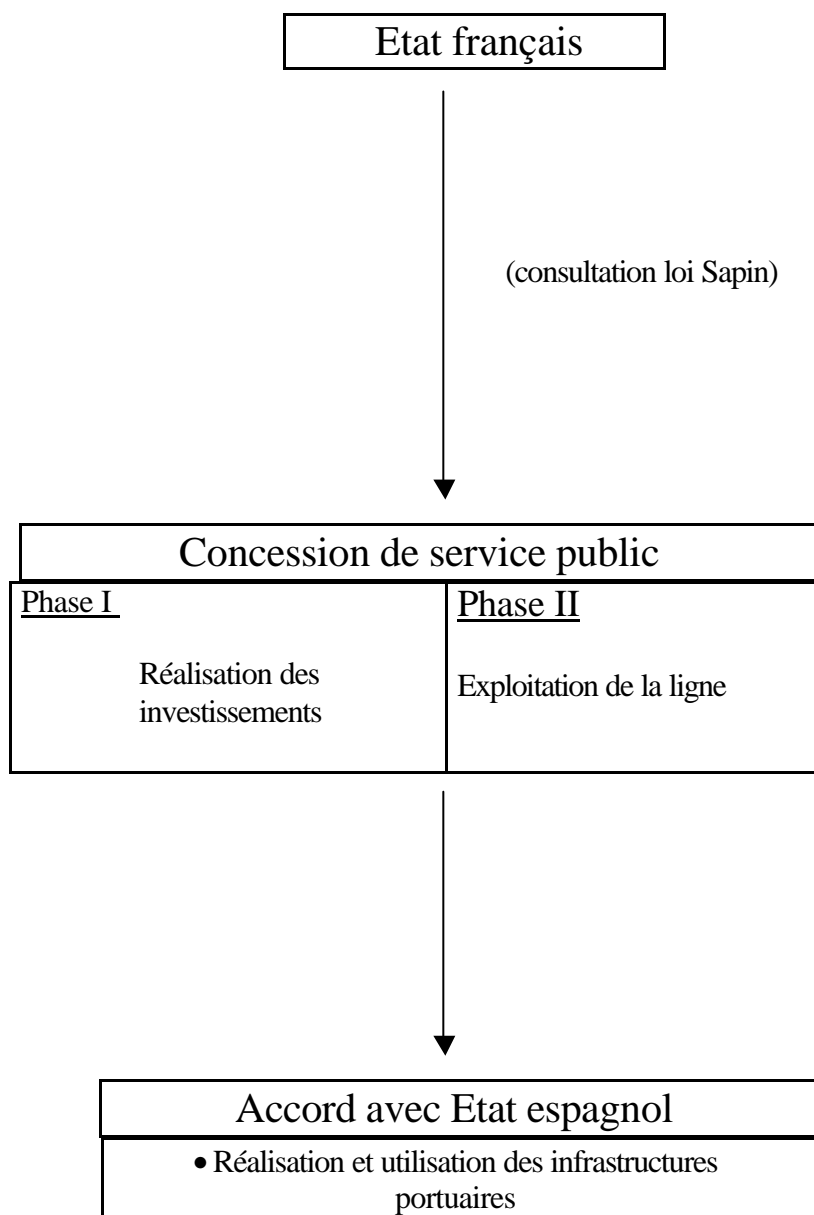


Schéma dissocié

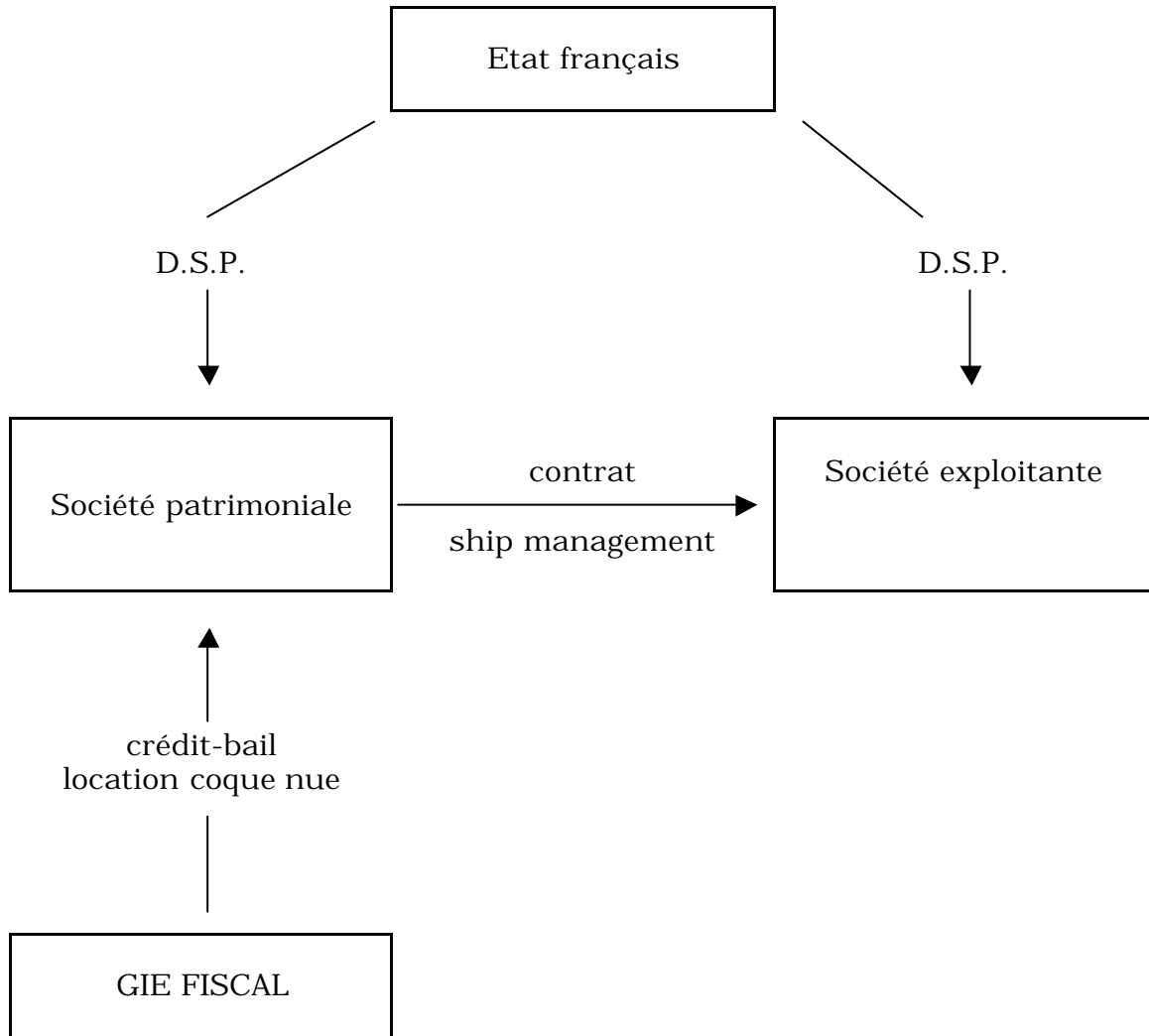
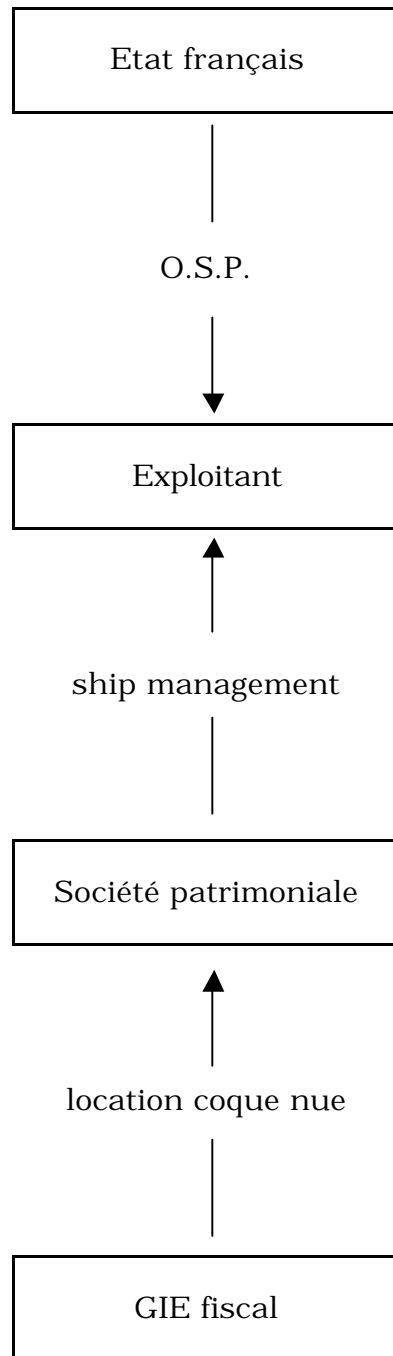
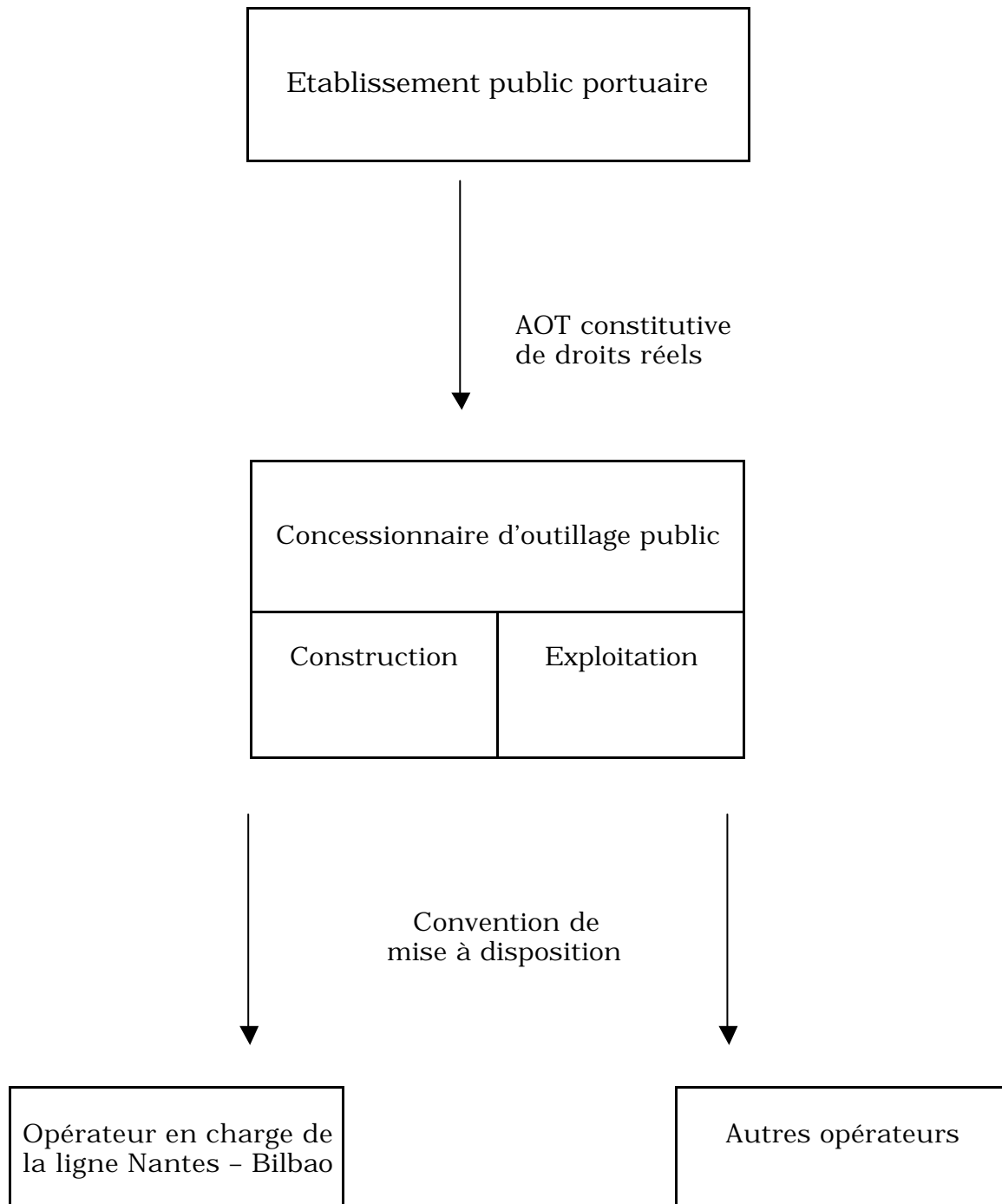


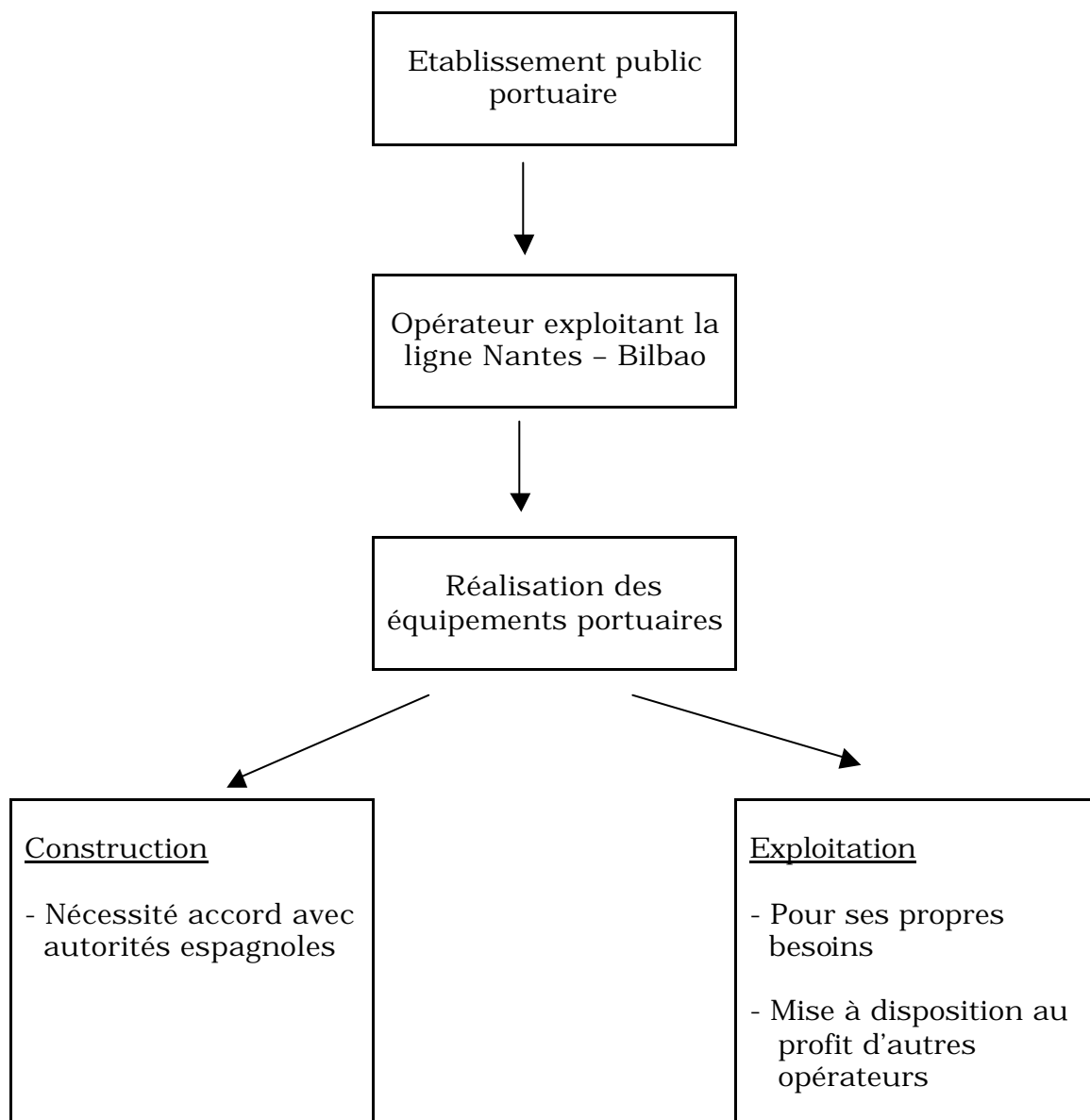
Schéma privé avec O.S.P.



Infrastructures portuaires
Concession d'outillage public



Infrastructures portuaires
Convention d'outillage privé avec obligations
de service public



13. Annexes

Annexe N°1 : Vitesse et encombrement du réseau routier.

La circulation est globalement fluide aujourd'hui. En sera-t-il toujours de même ?

Il a été indiqué que la perception de l'encombrement des autoroutes est très différente pour un automobiliste et un chauffeur routier. Les chauffeurs routiers sont, dans leur ensemble, loin de considérer que les autoroutes sont saturées.

La vitesse statistique moyenne de circulation des poids lourds, en longue distance, est d'après le CNR de 69 Km/h. Cette vitesse rentre dans la formule de calcul du prix de revient kilométrique.

Si l'encombrement du réseau était tel que sur un parcours de 480 Km la vitesse tombe à 50 Km/h, ce qui se traduirait par une perte de temps de plus de deux heures et demie, la recette unitaire pourrait être augmentée de 40 €

Ceci abaisserait le seuil de remplissage nécessaire pour l'équilibre d'exploitation à 63 % au lieu de 77 % ou agrandirait l'hinterland captable exprimé en Km d'environ 10 %. Bien que ni l'une ni l'autre de ces solutions ne suffisent à équilibrer l'exploitation, les déficits prévisibles seraient tout de même réduits d'un bon tiers.

Annexe N°2 : Autres relations envisageables

La relation Nantes Bilbao offrait à priori un certain nombre d'avantages dont en particulier un excellent rapport distance terrestre économisée/distance maritime. Ce ratio, avec la distance terrestre exprimée en Km et la distance maritime en mile marin est voisin de 2. Autrement dit, pour un mile marin parcouru, on économise deux kilomètres. Un simple coup d'œil à la configuration du littoral explique ce résultat.

Compte tenu de la géographie et du nécessaire contournement de la Bretagne, aucun port de la Manche, par exemple ne peut offrir un tel ratio. Certes d'autres ports de Bretagne offriraient un rapport similaire, voire meilleur, mais en s'écartant beaucoup du trajet routier et donc peu intéressants à cet égard.

L'analyse de sensibilité à laquelle il a été procédé a montré deux choses : la nécessité d'une recette plus élevée et d'un hinterland plus grand.

La recette est proportionnelle à la distance économisée. Par ailleurs, cette recette, faible ou forte, est amputée, au moins en première hypothèse, de la même quantité, les frais de manutention et droits de port que l'on peut supposer approximativement identiques d'un port à l'autre. Sur un port plus éloigné de Bilbao que Nantes, la part de recette disponible pour payer le voyage serait ainsi nettement plus forte. Sur 480 kilomètres, il ne reste que 189 euros disponibles pour deux jours de navire, soit 95 € par remorque et par jour de navire. Sur 1000 kilomètres et pour un voyage de quatre jours, il resterait 493 € soit 123 € par remorque et par jour. Le seuil de remplissage d'équilibre ne serait plus que de 55 % environ, laissant alors des perspectives beaucoup plus encourageantes.

Annexe N°3 : Comparaison des services sur Nantes, Le Havre, Dunkerque

Le tableau ci-après compare les résultats de services assurés respectivement sur Montoir, Le Havre et Dunkerque. Les hypothèses générales (coût de construction du navire, soutes, parité €, coût du Km routier) sont identiques. Les frais de port, les coûts de manutention ont également été supposés identiques. Les résultats annuels supposent que, lorsque le marché est suffisant, le remplissage puisse éventuellement atteindre 80%, valeur supposée rester compatible avec les fluctuations de la demande. Les hinterlands, pour chacun des trois ports, sont des hinterlands restreints à des zones situées à moins de 300 Km des ports, en projection du vecteur maritime. **Les parts de marché captées sont moins ambitieuses que celles qui ont été considérées ci-avant dans l'étude fine de l'autoroute Bilbao-Montoir : part de marché initiale 5%, croissance plus lente et limitée en fin de période à environ 40%, même avec trois départs quotidiens.** Ce tableau a donc pour but de fournir des éléments de comparaison mais ne constitue pas une étude des relations Bilbao - Le havre ou Bilbao - Dunkerque.

De cette comparaison, il faut retenir les éléments suivants :

- **La recette brute est amputée des mêmes frais, quelle que soit la destination.** Comme la recette brute est fonction de la distance économisée, la recette "équivalent FIO" disponible pour couvrir les frais de voyage est beaucoup plus importante pour Le Havre et Dunkerque. Il s'en suit que, à conditions égales, le remplissage d'équilibre baisse rapidement : au lieu de 77% pour Montoir, il n'est plus que de 74% pour Le Havre et 54 % pour Dunkerque.
- Les rotations des navires sont évidemment plus longues et le nombre de navires nécessaires pour assurer le même nombre de départs quotidiens augmente proportionnellement. Ce rallongement des durées de rotation fait que l'équivalent FIO ramené à la journée de navire est légèrement défavorable au Havre par rapport à Montoir. Par contre les frais de port ramenés à la journée de voyage sont plus faibles (deux escales en quatre jours, au lieu de deux en deux jours) et font que, au total, le remplissage d'équilibre est plus bas. **L'équivalent FIO par journée de voyage est par contre très favorable à Dunkerque** et explique les autres résultats de cette relation.
- **Pour Dunkerque, le seuil d'équilibre plus bas est atteint dès la deuxième année** dans le cas d'un seul service quotidien et **lors de la 5^{ème} année à deux départs quotidiens**. Mais le marché, son évolution et la part de marché considérée comme captable ne permettent jamais d'atteindre le volume nécessaire à 3 départs quotidiens. Ce seuil pourrait cependant être atteint avec des hypothèses très volontaristes de part de marchés (50% de part de marché). Une mise en ligne progressive de quatre navires (un départ quotidien) au début du service, huit navires (deux départs quotidiens) vers la cinquième année permettrait d'absorber les pertes cumulées initiales au cours de la septième année. Comme indiqué dans le tableau, les rotations sont exactement de 4 jours et nécessitent donc 4 navires pour un départ quotidien, 8 pour deux et 12 pour 3 départs quotidiens.

- ***La relation Bilbao le Havre représente un cas particulier.*** *La durée de voyage est de 84 heures. Trois navires peuvent donc assurer 6 départs par semaine, mais le service n'est pas optimum : les départs ne peuvent avoir lieu tous les jours à la même heure. Ils sont décalés. Cet inconvénient disparaît dès que l'on peut doubler la fréquence. Il réapparaîtrait à 3 départs par jour. Ce nombre de départs hebdomadaires plus faible (6 départs avec 3 navires au lieu de 7 avec 4 navires quand les durées de rotations sont des multiples de 24), permet d'atteindre plus rapidement le marché nécessaire. Avec les hypothèses de part de marché plus restrictives adoptées, le remplissage d'équilibre pour deux départs quotidiens n'est jamais atteint. Il le serait au bout de cinq avec une hypothèses envisageant une part de marché de 50% (hypothèses A de l'analyse Bilbao – Montoir). La difficulté d'horaire pourrait évidemment être évitée en portant les rotations à 96 heures (quatre jours), mais ce rallongement de la durée de voyage dégraderait les résultats et ferait passer le remplissage d'équilibre à 81%. Si cette relation devait faire l'objet d'une étude plus approfondie, il serait intéressant d'étudier la touchée d'un poste plus en amont sur la Seine. Les rotations seraient nécessairement des rotations en 96 heures. L'avantage majeur serait de rapprocher le port du marché "Ile de France" avec pour conséquence d'augmenter la distance "économisée" et donc la recette.*

En conclusion, à hypothèses identiques, la relation Bilbao Nantes n'est jamais équilibrée. La relation Bilbao Le Havre atteint l'équilibre pour un départ quotidien mais sous réserves (voir ci-dessous). La relation sur Dunkerque s'avère plus aisée. **Si les marchés respectifs permettaient d'atteindre 80% de remplissage, la relation la plus rentable serait Dunkerque, suivi du Havre et enfin de Nantes.**

TX. 21 Comparaison des services sur Nantes, Le Havre, Dunkerque

	Bilbao-Montoir	Bilbao-Le Havre	Bilbao-Dunkerque
Distance maritime (milles)	243	580	680
Distance routière "économisée" (Km)	480	700	1000
Ratio distance terrestre/maritime	1,98	1,21	1,47
Nbre de navires nécessaires pour un départ/jour	2	3	4
Nbre de départs correspondants / semaine	7	6	7
Nombre de navires pour 2 départs / jour	4	6	8
Nbre de départs correspondants / semaine	14	12	14
Nombre de navires pour 3 départs / jour	6	9	12
Nbre de départs correspondants / semaine	21	18	21
Recette unitaire "brute"	328	457	632
Recette unitaire "FIO"	189	318	493
Recette unitaire "FIO" par journée de navire	94	91	123
Remplissage d'équilibre	76%	74%	54%
Résultat voyage à 80% de remplissage	2 799	6 248	44 689
Seuil de rentabilité en unités transportées (par sens et par mois)			
pour un départ/jour	4 022	3 384	2 871
Seuil atteint	Jamais	3ème année	2ème année
pour 2 départs/jour	8 044	6 769	5 743
Seuil atteint	Jamais	Jamais	5ème année
pour 3 départs/jour	12 066	10 153	8 614
Seuil atteint	Jamais	Jamais	Jamais
	Un départ / jour	Un départ / jour	Un puis deux départs / jour (5ème année)
Déficit maximum atteint (M.euros)	74,1	23,7	18,9
Les pertes initiales sont absorbées	Jamais	Jamais	7ème année

Dans le cas de la relation Nantes-Bilbao et pour un départ quotidien, le remplissage maximum des navires n'est jamais atteint. Doubler le nombre de départs n'apporte donc pas de recettes complémentaires et le déficit cumulé s'accroît du coût annuel des 365 voyages supplémentaires pendant dix ans ($50\,000 \times 365 \times 10 = 182$ millions €). Le déficit cumulé pour trois départs par jour s'accroît à nouveau de 182 millions € par rapport à 2 départs / jour.

Dans le cas du Havre, le remplissage maximum des navires, pour un seul départ/jour est atteint vers la fin de la 3^{ème} année et le service devient alors profitable. Ces profits ne sont cependant pas suffisants pour absorber les pertes initiales, et il subsiste un déficit cumulé. Avec deux départs par jour, la recette cumulée n'augmente que de 91 millions (le marché n'est pas suffisant pour remplir les navires), ce qui est loin de compenser le coût des 365 voyages supplémentaires pendant dix ans ($82\,750 \times 312 \times 10 = 258$ millions €). Le déficit cumulé s'accroît de $258 - 91 = 167$ millions d'Euros. Il passe de -8,7 M€ à -175,9 M€. Le passage de 2 à 3 départs quotidiens n'apporte aucune recette complémentaire et le déficit cumulé s'accroît exactement des 258 millions € calculés ci-dessus.

Le cas de Dunkerque est similaire à celui du Havre, avec cependant un marché plus important et un accroissement de recettes comparativement plus élevé lors du passage de un à deux départs quotidiens (181 millions €). Le passage à trois départs quotidiens n'apporte par contre pas de fret supplémentaire de plus et le déficit cumulé, s'accroît donc du surcoût de 365 voyages supplémentaires ($93\,295 \times 365 \times 10 = 340$ millions €).

Ces commentaires sont bien entendu en cohérence avec les hypothèses de parts de marché captées moins ambitieuses. Une étude plus fine permettrait de fournir des simulations plus complètes.

TX. 22 Résultats cumulés comparés de 10 années d'exploitation

	Nantes	Le Havre	Dunkerque
1 départ/jour	-77,9	-8,7	111,4
2 départs/jour	-260,3	-175,9	-47,0
3 départs/jours	-442,7	-434,0	-386,6

Annexe N°4 : Coûts du transport routier en Espagne

COÛT MOYEN / KM. DE PARCOURS CALCULÉ D'APRÈS LES DONNÉES DES TRANSPORTEURS AU COURS DES ENTRETIENS REALISÉS

Caractéristiques techniques

Véhicule articulé de chargement général.

Puissance	420 CV.	
PTRA	40.000 Kg.	
CU	25.000 Kg.	
Numéro d'essieux	5	
Nombre de roues	12	dont 6 pour le tracteur (2 directionnelles et 4 motrices)

Caractéristiques d'exploitation

Parcours en charge supérieurs a	200 Km.
Km. annuels parcourus	120.000 Km.
Km. annuels parcourus à vide	18.000 Km.
Consommation	38,5 litres/Km.

Hypothèses considérées

Prix Tracteur (HT)	92.000 Eur.
Prix Semi-remorque (HT)	31.000 Eur.
Vie utile tracteur	6 ans.
Vie utile Semi-remorque	8 ans.
Valeur résiduelle tracteur	20 %
Valeur résiduelle Semi-remorque	15 %
Capital à financer	70 %
Durée des emprunts	5 ans
Intérêt financier	4,303 % (EURIBOR 1 an + différentiel : 2,303% + 2,00%)
Coût annuel chauffeur	23.418,41 Eur. (y compris Sécurité Sociale)
Coût annuel assurances	5.962,55 Eur.
Coût fiscal annuel	788,38 Eur. (Visa, ITV, IAE, IVTM, révision tachygraphe)
Indemnités chauffeurs et bonus d'activité annuels	11.518,00 Eur. (Indemnité Moyenne 32,57 Eur/jour)
Nbre de jours	200 jours
Bonus d'activité	0,0417 Eur/Km
Prix Gas-oil	0,687 Eur./litre
Pris moyen pneus	463,63 Eur.
Durée moyenne pneus	135.000 Km.
Coûts annuels entretien	0,0128 Eur./Km.
Coûts réparations	0,0227 Eur./Km.

VÉHICULE ARTICULÉ MARCHANDISES GÉNÉRALES : COÛTS

Puissance	420 CV.	
PTRA	40.000 Kg.	
CU	25.000 Kg.	
Nombre d'essieux	5	
Nombre de roues	12	6 Tracteurs (2 directionnels et 4 motrices)
Km. annuels parcourus	120.000	100%
Km. annuels parcourus à vide	18.000	15%
Km. parcourus en charge	102.000	85%

COÛTS ANNUELS

	Eur.	Distribution %	
Coûts globaux	91.933,81	100	%
Coûts fixes	56.561,70	61,5	%
Amortissement véhicule	13.230,64	14,4	%
Financement véhicule	1.643,72	1,8	%
Chauffeurs	23.418,41	25,5	%
Assurances	5.962,55	6,5	%
Coûts Fiscaux	788,38	0,9	%
Indemnités Chauffeurs	11.518,00	12,5	%
Coûts kilométriques	35.373,11	38,5	%
Gas-Oil	26.166,72	28,5	%
Pneus	4.945,39	5,4	%
Entretien	1.536,00	1,7	%
Réparations	2.724,00	3,0	%
Kilométrage Annuel (Km/an)	120.000		
Kilométrage Annuel en charge	102.000		
Coûts moyens (Eur. / Km. parcouru)			0,766.
Coûts moyens en charge (Eur. / Km. en charge)			0,901.

Annexe N°5 : Entretiens menés pour les besoins de l'étude

Institutionnels		
SOCIETE	NOM	FONCTION
PANSN	Gérard PATEY Christophe PLANTY Patrick ESCHENBRENNER Christophe LECLERC Bertrand MARSSET Sophie MACE-DUBREUIL François CHEVALIER	Directeur Général Directeur Commerciale Chef Sce Etudes économiques Sce Etudes économiques Etudes et travaux infrastructures Sce Aménagement Chef Sce Aménagement
Port de La Rochelle	Olivier CARMES	Resp Commercial
Port de Bilbao	Amaya SARASOLA Mr GABIOLA	Directeur commercial Directeur de l'exploitation
Armateurs de France	Edouard BERLET Jean-Marie MILLOUR Blandine HUCHET	Délégué Général Affaires économiques
AUTF	Didier LEANDRI Philippe BONNEVIE Jérôme ORSEL	Délégué Général
TLF	Hervé CORNEDE Emmanuelle BONTEMPS	Délégué Général Overseas
BP2S	Marc ABEILLE	Directeur
ANAVE (Association des armateurs d'Espagne)	Manuel CARLIER	Directeur Général
Shortsea Promotion Centre Spain	José Francisco VIDAL	Directeur Général

Armements / Construction navale

LD CETAM	Christophe SANTONI Thibault de KEGHEL	Président Délégué Directeur du Développement
SUDCARGOS	Patrick BERREST Alain COUSIN	Président Directeur Général
CMA-CGM	Franck BERROARD	Resp développement shortsea
BAI Brittany Ferries	Michel MARAVAL Frabçois POTIER	Directeur Général Directeur du Développement
TRASMEDITERRANEA	M, A, FERNANDEZ VILLAMANDOS Carlos ALVAREZ CASCOS	VP exécutif Directeur de la planification
FLOTA SUARDIAZ	Juan RIVA FRANCES	Président
Logistica SUARDIAZ	Orencio GOMEZ GARCIA	Directeur zone Nord
Barry Rogliano Salles		Sce Affrètement / lignes régulières
ALSTOM St Nazaire	Didier BOURDIN Eric CHAPUIS	VP Sales Senior naval architect
OPDR	M. KEMPF	
RMS	M. BRINNER	

Transport routier

STLM / DON	Jean-Nicolas DON	Chef d'Agence
GIRAUD	Paul PHILBERT	Chargé de mission auprès du Pdt
BUSTO SA	Paul BUSTO	Administrateur Général
ABLO	Philippe GUERIN	Directeur Général
GEODIS	Xavier RISGALLAH	Project & Business Coordinator
BREGER	Thierry RABIER	Directeur Général
OLLOQIEGUI		
SPAIN-TIR		
GEFCO		
WILLY BETZ	M. HESS	

Chargeurs

SOCIETE	NOM	FONCTION
ARCELOR Packaging (acier)	Yvon LE GALL Michel LEGRAND	Responsable Logistique Resp Planification export
NESTLE France (alimentaire)	Marc GEFFRAULT	Directeur Logistique
OTOR (papier - carton)	Jean DOISE	Directeur Logistique
Saint Louis Sucre (alimentaire)	Aimeric THIROUIN Jacques-Yves HEURTEL	Directeur commercial export
LARIVIERE (gpe IMERYS) (mat, construction)	Jean-Luc VACHETTA Christian FONTENEAU	Directeur Produits et développement Resp logistique
MICHELIN (Caoutchouc)	André MAGNAN	Resp transport Europe
SAINT GOBAIN (Verre)	Jacques PORTAIS	Resp Logistique
RHODIA (Chimie)	Yves DUJOLS	Directeur achats maritimes et aériens
SMURFIT (Pâte à Papier)		
BRIDGESTONE (caoutchouc)		
EROSKI (Distribution)		
SNIACE (chimie)		
FAGOR (électroménager)		
DANA (automotive)		

Manutention

SOCIETE	NOM	FONCTION
SOMALOIR	Charles GENIBREL	Directeur

**Commissionnaires
Logisticiens**

SOCIETE	NOM	FONCTION
BRANGEON	Michel COTTENCEAU	Directeur
CAT	Nadine DANGLETERRE	Dir Business Unit Gde export
CAT (T&L associés)	Yann TREMEAC	Consultant
MTTM	Bruno HUG de LARAUZE	Directeur Général
SNAT	Philippe BOURDEAU	Président
ROBINSON	Gérard JOLY	Directeur France
STEF-TFE	Emmanuel TANGUY	Directeur opérations transport
ABX Logistics		
FRANS MAAS		
SAAT Logistics		
KUHNE & NAGEL		

Récapitulatif des entretiens réalisés

	France	Espagne	Autres	TOTAL
Institutionnels / manutention	7	3		10
Armements / courtiers / chantiers	6	2	2	10
Transporteurs routiers	6	3	1	10
Chargeurs	8	6		14
Commissionnaires logisticiens	6	4		10
TOTAL	33	18	3	54

Annexe N°6 : Guide d'entretien chargeurs

Type de service

Seriez-vous intéressé par un service de type :

- Accompagné
- Non accompagné

Entre le Nord de l'Espagne et le Centre Ouest France

Commentaires sur le couple de ports à desservir (Montoir – Bilbao)

Intérêt éventuels de ports alternatifs ; Lequels ?

Motifs de la préférence en matière de relation desservie et impact sur l'acceptation du service

Fréquence

Quelle fréquence de service (nbre de départs hebdomadaires ou quotidiens dans chaque sens) vous paraît-elle :

- minimale
- appropriée
- idéale

Horaires de départ

- Quels sont les horaires de départ les plus intéressants au départ de Montoir (vs au départ de Bilbao)
- Quels sont les horaires de départ les moins intéressants au départ de Montoir (vs au départ de Bilbao)

Jours de la semaine :

- Pointe de trafic
- Creux

Intérêt (et conditionnalités) d'un service :

- 7 jours sur 7
- 6 jours sur 7

Délais

Quel est le délai de port à port :

- Maximum acceptable en transport accompagné (en transport non accompagné)
- Souhaitable en transport accompagné (en transport non accompagné)

Quel est le délai de parc à parc maximum acceptable en transport non accompagné ?

Type de marchandises susceptibles d'être intéressées et compatibilité avec le transit time :

- produits sous froid
- dangereux
- autres produits élaborés et produits légers
- autres produits bruts ou demi-produits, autres produits lourds

Prix de transport de porte à porte acceptable :

- prix maximum
- prix offrant un avantage décisif

Autres services à la marchandise nécessaires / souhaités :

- Garanties
- Tracabilité
- Services aux chauffeurs sur terminal (accueil sur parking, WC, douches, fax, PTT, borne internet, e-mail
- Services aux chauffeurs à bord navire (si service accompagné ou mixte)
 - Couchage cabines de 4 et / ou de 2 ; douches
 - Restauration self, boutique achats de 1^{ère} nécessité
 - Cinéma, video, jeux

Mesures d'accompagnement réglementaires :

	Important	Utile	Sans intérêt
44 T à 300 Km			
50 T à 300 Km			
Réduction péages – 40 %			
Conduite samedi / dimanche			

Commentaires :

Hinterland pertinent autour des ports :

- Cas d'un service accompagné
- Cas d'un service non accompagné

Volumes captables

- par départ (base 3 départs / jour), minimum, maximum
- par jour (minimum, maximum)
- par semaine (minimum, maximum)

Principales relations (axes) susceptibles d'être intéressées par le service de cabotage :

AXE (O/D)	Coût actuel	Transit time actuel	Volume actuel par semaine	Intérêt pour service Accomp / Non Ac
O1/D1				
O2/D2				
O3/D3				

Organisation logistique actuelle de l'entreprise :

- Recrutement de prestataires routiers / logistiques par appel d'offre ?
- Nombre de prestataires "transport" habituels
- Recours à des transporteurs espagnols (pour quelles raisons, dans quelles circonstances ?)

Relations de l'entreprise avec ses prestataires "transport"

- Imposition d'obligations de résultat seulement
- Imposition également d'obligations de moyens (lesquelles par exemple, dans quels cas ?)

Contacts susceptibles d'être pris par le consultant avec les responsables des prestataires "transport / logistique" utilisés par l'entreprise (coordonnées des personnes à interroger)

Autres contacts à prendre (autres chargeurs, institutionnels...)

Avantages et inconvénients du mode ro/ro

Obstacle majeur à franchir

Intérêt complémentaire pour du conteneur (Merchant ou Carrier Haulage)

- Conteneurs transportés sur mafi par le service Ro-Ro
- Besoins complémentaires de services Lo/Lo

Participation au capital de la société maritime

Propositions / Commentaires

Éléments identitaires chargeur :

- Raison sociale
- Activités (groupe, filiales), CA consolidé
- Activités import / export : O/D, produits
- Implantations industrielles pertinentes

Annexe N°7 : Guide d'entretien transporteurs

1- CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Forme juridique :

Appartenance à un groupe (si oui, lequel) :

Secteur(s) d'activité :

Volume d'activité (exprimé en chiffre d'affaires et tonnages) :

- transport (dont affrètement) :
- logistique :

Implantations logistiques :

Organisation logistique (niveau d'externalisation, de maîtrise) :

Etes-vous décisionnaire en matière de choix modal :

- Imposition d'obligations de résultat seulement
- Imposition également d'obligations de moyens (lesquelles par ex., dans quels cas ?)

Moyens mis en œuvre :

- cinétiques (matériels roulants, chauffeurs ; préciser moyens propres et sous-traités) :
- statiques (taille, localisation plate-forme) :

2- POSITIONNEMENT PAR RAPPORT A UN SERVICE DE CABOTAGE MARITIME SUR LA FACADE ATLANTIQUE

2.1- ELEMENTS TECHNIQUES ET FINANCIERS

Type de service

Seriez-vous intéressé par un service de type :

- Accompagné
- Non accompagné

Entre le Nord de l'Espagne et le Centre Ouest France

Si intérêt pour un service "accompagné" :

Acceptabilité d'un convoiage séparé des chauffeurs par autocars

Commentaire sur le couple de ports à desservir : Montoir – Bilbao

Intérêt éventuel de ports alternatifs? si oui, lesquels et pourquoi

Motifs de la préférence en matière de relation desservie et impact sur l'acceptation du service

Fréquence

Quelle fréquence de service (nbre de départs hebdomadaires ou quotidiens dans chaque sens) vous paraît-elle :

- Minimale :
- Appropriée :
- Idéale :

Accepteriez-vous que le démarrage du service s'effectue selon la progressivité suivante :

1 ^{ère} année de mise en service	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
1 service quotidien	2 services quotidiens	3 services quotidiens
2 navires	4 navires	6 navires

Horaires de départ

- Quels sont les horaires de départ les plus intéressants au départ de Montoir (vs au départ de Bilbao)
- Quels sont les horaires de départ les moins intéressants au départ de Montoir (vs au départ de Bilbao)

Jours de la semaine :

- Pointe de trafic
- Creux

Intérêt pour un service (et conditionnalités) :

- 7 jours sur 7
- 6 jours sur 7

Délais

Quel est le délai de port à port :

- Maximum acceptable en transport accompagné (en transport non accompagné)
- Souhaitable en transport accompagné (en transport non accompagné)

Quel est le délai de parc à parc maximum acceptable en transport non accompagné ?

Type de marchandises susceptibles d'être intéressées et compatibilité avec le transit time :

- produits sous températures dirigées
- matières dangereuses
- autres produits élaborés

- autres produits bruts ou demi-produits

Prix de transport de porte à porte acceptable :

- prix maximum
- prix offrant un avantage décisif
- différentiel de coût espéré par rapport au coût routier actuel

Mécanismes de formation des coûts actuels :

(préciser : la décomposition des coûts routiers par poste, indiquer le coût kilométrique routier en vigueur sur cette relation ; pratiqué par pavillon français et espagnol)

Intérêt pour des mesures incitatives complémentaires :

	Important	Utile	Sans intérêt
44 T à 300 Km			
50 T à 300 Km			
Réduction péages – 40 %			
Conduite samedi / dimanche			

Commentaires ;

Autres services à la marchandise nécessaires / souhaités :

- Garanties (portant sur la marchandise et/ou le matériel roulant lors des opérations de chargement/déchargement du navire)
- Traçabilité
- Services aux chauffeurs sur terminal
- Accueil parking, WC, douches, fax, borne internet, e-mail, PTT...
- Services aux chauffeurs à bord navire (si service accompagné ou mixte)
 - Cabines (4 ou 2) douches
 - Restauration self, boutique besoins de 1^{ère} nécessité
 - Téléphone, internet, fax
 - Cinéma, video, jeux

2.2- ELEMENTS FONCTIONNELS ET STRATEGIQUES

Réseau en moyen propre ou sous-traitance à destination

Avez-vous :

- Une filiale espagnole capable d'assurer la traction terminale à Bilbao
- Des accords avec une société espagnole avec laquelle vous travaillez régulièrement et qui pourrait jouer le même rôle

Participation éventuelle au capital de la société maritime

Propositions / Commentaires

3- POTENTIEL DE TRAFIC TRANSFERABLE

Hinterland intéressé pour chaque port :

- Cas d'un service accompagné
- Cas d'un service non accompagné

Volumes captables

- par départ (base 3 départs / jour), minimum, maximum
- par jour (minimum, maximum)
- par semaine (minimum, maximum)

Principales relations (axes) susceptibles d'être intéressées par le service de cabotage :

AXE (O/D)	Coût actuel	Transit time actuel	Volume actuel par semaine	Intérêt pour service Accomp / Non Ac
O1/D1				
O2/D2				
O3/D3				

4- POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE VIS-A-VIS DU CABOTAGE MARITIME EN GENERAL

(Question optionnelle qui peut intervenir en point 2 du guide d'entretien)

Avantages et inconvénients du mode ro/ro

Obstacles majeurs à franchir

Intérêt complémentaire pour du conteneur (Merchant ou Carrier Haulage)

- Conteneurs transportés sur mafi par le service Ro-Ro
- Besoins complémentaires de services Lo/Lo

5- CONTACTS

Contacts susceptibles d'être pris par le consultant

avec les responsables "transport / logistique" de vos clients chargeurs (coordonnées des personnes à interroger)

Autres contacts à prendre

autres logisticiens, transporteurs, commissionnaires