

UNIVERSITE DES SCIENCES SOCIALES DE GRENOBLE
INSTITUT DE RECHERCHE ECONOMIQUE ET DE PLANIFICATION

C . R . I . D .

ATP SOCIO ECONOMIE DES TRANSPORTS
POUR LE COMPTE DU SECRETARIAT D'ETAT AU TRANSPORT/SAEI

DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL
ET TRANSPORT :
LA ZONE MEDITERRANEENNE

R. CHAPONNIERE
Sous la direction de Ch. PALLOIX

en. exécution du marché n° 7700002

1978

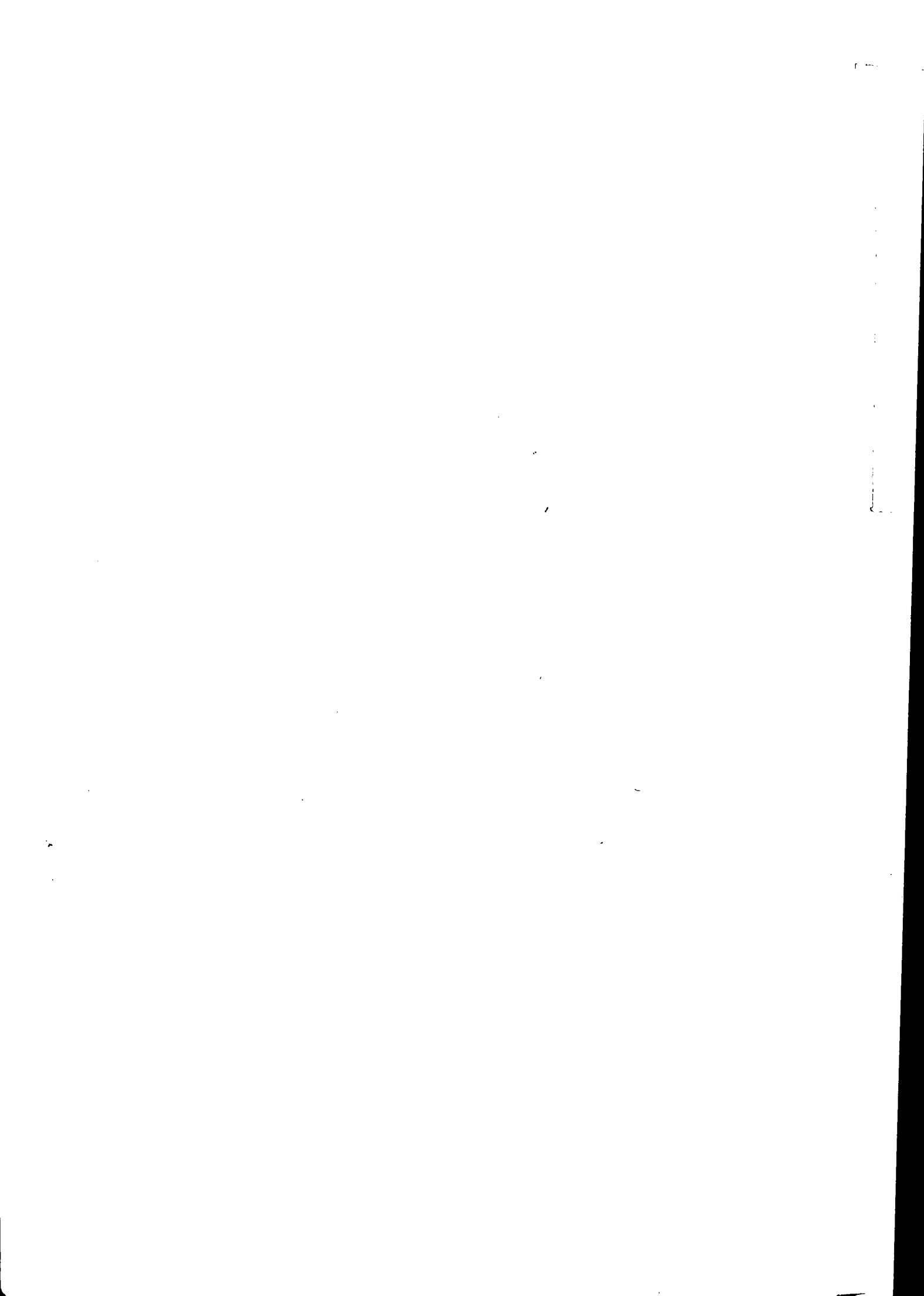


TABLE DES MATIERES

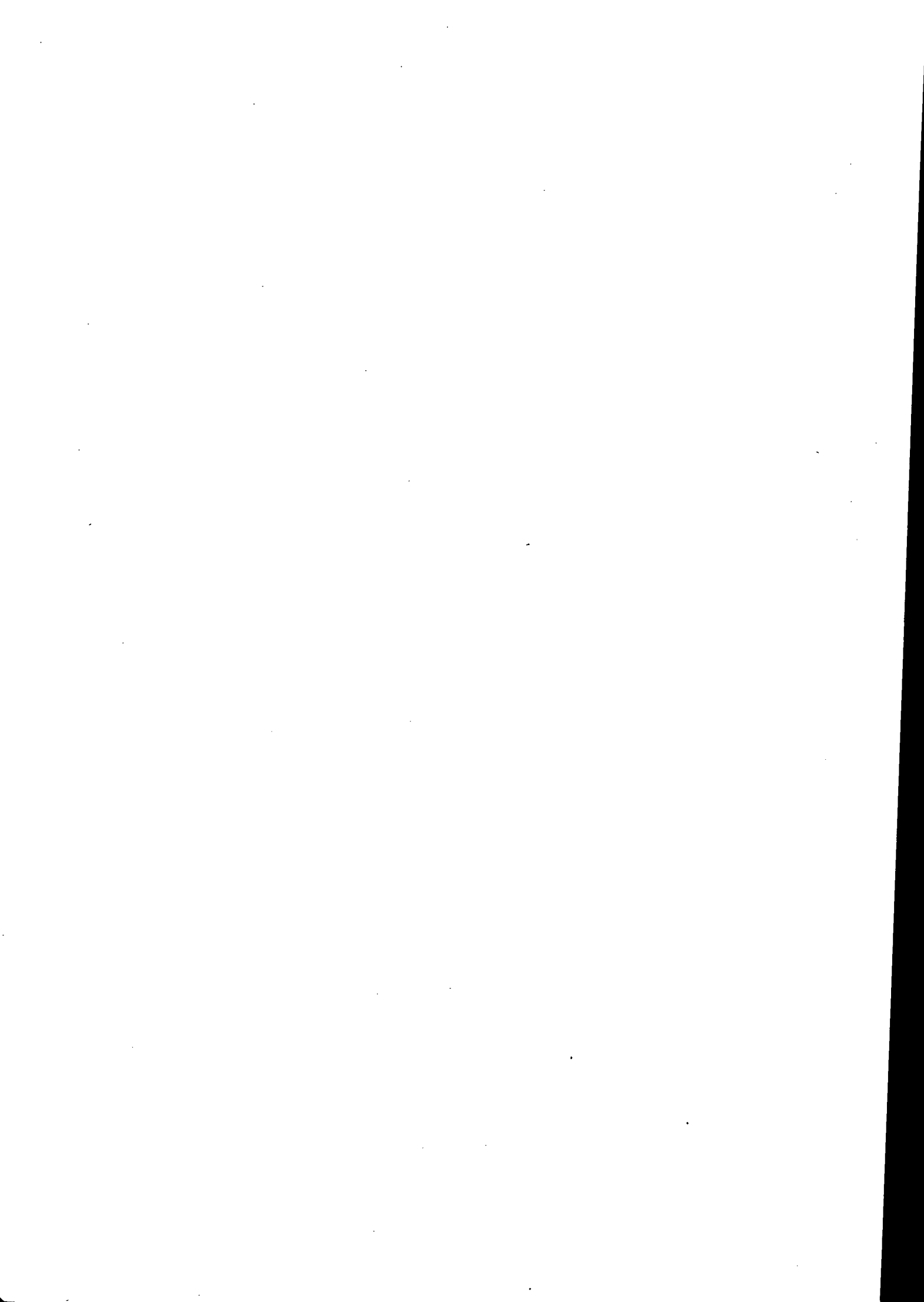
	Pages
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>CHAPITRE 1</u>	
Introduction....	9
A - Evolution des échanges internationaux....	11
1.Place du Bassin méditerranéen dans les échanges mondiaux....	12
2.Evolution des échanges méditerranéens....	14
2.1. Le commerce intraméditerranéen...	15
2.1.1.Des échanges importants très polarisés...	15
2.1.2.La fin des relations privilégiées...	17
2.2.L'intervention des pays non méditerranéens..	19
2.3.Un changement dans la composition des flux	28
B - Les échanges méditerranéens enjeu portuaire, enjeu transport....	31
1.Une hiérarchie des transporteurs totalement différente...	33
2.Il n'apparaît pas de spécialisation...	36
3.Une intervention croissante de certains pavillons des P.V.D. ...	37
Conclusion	38
<u>CHAPITRE 2</u>	
Introduction....	39
A - L'organisation du marché du transport de ligne	41
1.le transport maritime de ligne régulière: fonctionnement, organisation, évolution...	42
1.1. Fonctionnement du marché...	43
1.2. Barrière à l'entrée et mobilité....	46
2. Evolution du transport de ligne....	52
B - Transport maritime et développement (les arguments avancés)....	57
C - Le cas du Bassin Méditerranéen....	63
1.L'organisation du transport dans le Bassin Méditerranéen....	67
	.../...

1.1. Organisation commerciale....	67
1.2. Organisation technique....	69
2. Les besoins en transport, les objectifs retenus....	72
2.1. Acheminement des échanges et transport maritime....	72
2.1.1. Concurrence entre modes....	72
2.1.2. Des taux de participation faibles....	75
2.1.3. Les balances de fret en déficit croissant....	75
2.2. Les plans de croissance retenus....	76
3. Les différents armements nationalisés....	78
3.1. Transport des importations....	81
3.2. Transport des exportations....	82
4. Les armements internationaux....	89
4.1. Construction des armements internationaux...	89
4.1.1. Les entreprises communes entre pays arabes....	89
4.1.2. Les différents armements internationaux..	91
4.1.2.1. co-armements arabes...	92
4.1.2.2. co-armements avec d'autres pays du Bassin Méditerranéen....	98
4.1.2.3. co-armements avec des P.V.D.	99
Conclusion....	103
 <u>CHAPITRE 3</u>	
Introduction...	109
A - Une nouvelle hiérarchisation au sein de la circulation des marchandises....	111
1. Approche du système de transport international des marchandises....	114
2. Approche du mode de gestion de la circulation internationale des marchandises....	116
B - De nouvelles dépendances....	121
1. Dépendances technologiques...	121
2. Dépendance commerciale....	124

.../...

2.1. Au niveau de la marchandise transport	124
2.2. Au niveau de la marchandise (transportée)....	128
C - Une internationalisation du transport maritime, Cas du Bassin Méditerranéen....	135
1. Quelques critères....	135
1.1. Localisation des activités...	136
1.2. Critères d'organisation interne....	138
1.3. Propriété du capital...	138
2. Le cas du Bassin Méditerranéen...	143
2.1. Le Maroc....	145
2.2. L'Algérie...	146
2.3. La Tunisie...	146
2.4. L'Egypte....	146
2.5. L'Arabie Séoudite....	146
2.6. Les Emirats et Koweit...	151
2.7. L'Iran....	151
3. Internationalisation et caractère international de l'activité maritime...	153
3.1. Spécificités de l'activité maritime...	153
3.2. Caractère international de l'activité maritime....	155
D - <u>CONCLUSION</u>	159
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	167
<u>ANNEXE STATISTIQUE : LISTE DES TABLEAUX</u>	171

I N T R O D U C T I O N



Objet et limites de la recherche

dans le cadre du projet général de recherche "Effets de l'internationalisation sur l'évolution de la production de moyens de transports de marchandises", la première partie de la recherche, au cours de l'année 1974, s'est centrée sur "Les rapports des industries de manutention et de levage avec l'évolution du processus de production et des moyens de transport dans le cours de l'internationalisation du capital".

La deuxième phase de la recherche au cours de l'année 1975 avait pour objet "l'internationalisation de la production et les processus de concentration - centralisation du capital engagé dans la circulation internationale des marchandises".

Ce troisième volet de la recherche vise à cerner l'évolution du mode de transport des marchandises dans une zone privilégiée la zone méditerranéenne, particulièrement affectée par le processus de redéploiement industriel et l'évolution de la division internationale du travail. Il convient de s'interroger sur la redistribution des cartes, d'une part entre grandes puissances, et d'autre part entre grandes puissances et pays en voie de développement, au sein de cette zone, avec ce que cette redistribution implique sur l'évolution du mode de transport des marchandises et le rôle que joue dans cette évolution les divers modes nationaux de transport articulés et insérés dans cette zone méditerranéenne.

Les rapports que peuvent entretenir la (nouvelle) division internationale du travail, le redéploiement industriel et les modes de transport sont multiples et peuvent être appréhendés à des niveaux très différents. L'activité de transport des marchandises s'inscrit entièrement dans le processus de circulation des diverses branches industrielles à ce titre elle subit les évolutions induites par les délocalisations industrielles (nouveaux courants géographiques), la (nouvelle) division

internationale du travail (nouveaux flux de produits et de marchandises). Par ailleurs en tant que lieu spécifique de valorisation du capital, l'industrie du transport - et spécialement celle du transport maritime - est objet de la division internationale du travail : ce qui se traduit par l'apparition de nouveaux armements, par la "délocalisation" - joint ventures - d'armements établis, par la mise en oeuvre d'un "nouvel ordre maritime international".

On analysera successivement ces deux niveaux en précisant les limites de la recherche effectuée.

1. Les effets de la nouvelle division internationale du travail sur l'évolution du mode de transport

L'analyse de ces effets suppose celle de l'évolution des échanges internationaux de marchandises dans la zone méditerranéenne. Il s'agit d'étudier les changements qui ont affecté à la fois le volume des échanges, leur structure et leur orientation.

L'accélération du rythme de l'accumulation poursuivie par certains pays du Sud du Bassin Méditerranéen s'est traduit par une croissance importante des importations de biens manufacturés, et plus spécifiquement de biens d'équipement. A ce flux principal s'est ajouté un second flux induit par l'accélération du processus d'urbanisation lié au processus d'industrialisation en cours : il s'agit des importations de plus en plus massives de denrées alimentaires. Cette évolution constatée dans la structure des courants d'échange s'est accompagnée d'une réorientation des flux : l'analyse du commerce méditerranéen met en lumière la hiérarchisation de plus en plus uniforme des fournisseurs des différents pays du Bassin méditerranéen. Les trois premiers fournisseurs de ces pays tendent à être les trois "grandes puissances" : U.S.A., R.F.A. et Japon; les anciennes métropoles coloniales étant reléguées en arrière plan. Cette nouvelle hiérarchie suscite l'affaiblissement (relatif) de certains

courants d'échange , le renforcement de nouvelles liaisons. En ce sens, les échanges méditerranéens apparaissent comme un enjeu, enjeu industriel au niveau des pays "chargeurs", enjeu portuaire et enjeu transport pour gérer ces nouveaux flux. Est-ce que ces différents enjeux sont liés? est-ce que l'agressivité industrielle est liée à une agressivité parallèle dans le domaine du transport?.. Les renseignements obtenus, les statistiques recueillies ne permettent pas de trancher de façon définitive.

Les flux observés concernent en grande partie la mise en place d'une nouvelle division internationale du travail: ils n'ont pas été sans conséquence sur l'évolution du mode de transport dans le Bassin Méditerranéen et en particulier sur l'unitarisation croissante des charges, conséquence de l'introduction des navires rouliers et porte-conteneurs tant au départ d'Europe du Nord que d'Europe du Sud. Cette évolution apparue avec un certain retard dans cette zone, est davantage due à l'augmentation du volume des échanges qu'à l'évolution de la structure de ces échanges. Tout autre sera l'évolution liée aux nouveaux flux suscités par le redéploiement industriel en cours. Une telle analyse prospective dépasse le domaine de la recherche qui a été menée. On esquissera cette analyse pour un des secteurs prioritaires et les plus lourds : la pétrochimie.

Les dix-neuf pays du Moyen-Orient et d'Afrique dépenseront plus de 67 milliards de dollars (1) en projets pétrochimiques entre 1976 et 1980. Les seuls équipements pour le transport représentent plus de 20 % de ce montant (dont presque la moitié en conduites). Dès 1980 ces pays auront une capacité de production d'éthylène de 4,8 millions de tonnes dont près de la moitié n'aura aucune utilisation captive et sera donc disponible à l'exportation en l'état ou transformée : ils pourront aussi exporter environ 2,5 millions de tonnes de polyéthylène, de

(1) Chemical Age, 7 juillet 1977.

même que du benzène et une part importante de leur capacité de production d'engrais : environ 70 % à 80 % de la capacité de produit d'origine sera exporté vers l'Afrique et l'Extrême Orient.

Si tout le monde s'accorde pour reconnaître que le Moyen-Orient et les pays d'Afrique du Nord joueront un rôle important en tant que nouveaux fournisseurs des pays de l'O.C.D.E., les estimations sur le volume des exportations et les marchés possibles divergent beaucoup. Alors que dans certains pays les projets et les marchés visés sont déjà déterminés, dans d'autres, les projets d'investissements ne sont pas encore concrétisés.

Ainsi en Iran le Japon apparaît comme le partenaire privilégié des complexes pétrochimiques projetés (Bandar Shapur). Ce qui se traduira vraisemblablement par des flux captifs Iran/Extrême Orient. Par contre l'Algérie, la Lybie et l'Iraq ne construisent pas une pétrochimie captive, c'est-à-dire partiellement intégrée dans des réseaux d'échanges d'équilibre matière à l'échelle de la firme partenaire; aussi les productions excédentaires de ces pays risqueront de déséquilibrer les marchés établis... mais les courants créés sont difficilement prévisibles. En ce qui concerne l'Arabie Séoudite, considérée comme le plus grand exportateur potentiel de produits pétrochimiques, les grands projets d'aromatiques et d'oléfines liés aux raffineries restent très imprécis: ce pays demeure la chasse gardée des grands producteurs U.S., Mobil, Exxon, Chemical et Dow chemical de même que la Shell. Les nouveaux flux ne s'établiront qu'à l'horizon 85-90.

L'incertitude qui règne sur la mise en place de ces projets et sur leur modalité d'insertion dans le marché mondial pétrochimique limite l'analyse que l'on peut faire de la répercussion de la Division Internationale du Travail sur l'évolution du mode de transport dans ce domaine.

Le transport apparaît cependant comme un élément important, tant au niveau des stratégies de délocalisation poursuivies que des stratégies d'exportations qui sont élaborées par les différents pays. "Le développement de la pétrochimie au Moyen-Orient créera probablement un besoin pour un nouveau type de transporteur de produits chimiques - d'une capacité de 50 à 70 000 dwt - capable de transporter 3 ou 4 produits intermédiaires à un centre de raffinage... La minimisation des coûts de transport sera d'une très grande importance pour assurer la pénétration de produits du Moyen-Orient dans les marchés (Europe, Japon, U.S.A.)..." (1).

La mise en place de nouvelles chaînes de transport n'est pas sans poser de problèmes techniques. Ainsi "le transport maritime de l'éthylène liquide est une nouveauté, il s'effectue actuellement en petite quantité. Les terminaux d'éthylène existant en Europe et en dehors d'Europe sont généralement petits et n'offrent pas de possibilités de réception de grandes quantités de façon régulière. Aucun plan de transport régulier d'éthylène n'a été encore annoncé..." (2). La gestion de ces nouveaux flux est un enjeu... On peut rappeler à ce propos que la British Petroleum a l'intention de prendre 50 % du capital de l'armement Stolt Nidsen, l'un des trois plus grands transporteurs de produits chimiques (3). La gestion des flux de gaz naturel liquéfié pose des problèmes analogues. Ainsi les banquiers de Londres estiment de plus en plus que le financement de la construction de méthaniers destinés à des armateurs indépendants ne devrait plus être considéré comme une opération de financement maritime classique, car, étant donné le coût de ces navires, qui est actuellement de quelque 500 millions de francs,

(1) Fairplay Int. Shipping Weekly : Chemical Shipping, 6 octobre 1977.

(2) ECMRA conference : The changing world chemical scene and its impact on Europe, Madrid 1976, p.79

(3) Chemical Age : 13.05.1977

un financement à moyen terme est insuffisant et les banques ne sont pas disposées à faire des opérations de financement maritime à long terme, à moins que la sécurité et les garanties ne soient exceptionnelles. C'est pourquoi beaucoup de banques de Londres hésitent à financer la construction de méthaniers, non seulement pour des armateurs indépendants qui se proposent de les fréter, mais aussi pour les pays producteurs qui ne sont pas prêts à offrir des garanties appropriées. Les banquiers s'inquiètent de la sécurité, à raison notamment de l'incertitude de la valeur des méthaniers sur le marché des navires d'occasion. On peut toujours trouver des capitaux, a déclaré un banquier, mais l'inconvénient de ces navires est qu'ils n'ont pas de souplesse d'utilisation "ils coûtent une fortune et ils ne sont bons à rien, si ce n'est à transporter du gaz naturel liquéfié".

Cela porte des banquiers à penser que le financement des méthaniers ne doit pas être considéré comme une affaire purement maritime. Lorsque le pays producteur ou le consommateur, ou les deux de préférence, est lié par le contrat, le banquier peut envisager la garantie sur l'ensemble de la chaîne du gaz naturel liquéfié. Il s'agirait d'un ensemble, qui sortirait des limites du financement maritime classique, et la vraie garantie d'un tel financement à long terme serait autre chose que les navires. Lorsque les navires appartiennent au pays producteur, les banques demanderaient en général une garantie du gouvernement de la banque centrale du pays intéressé, tandis que les armateurs indépendants devraient produire des chartes - parties avec des garanties, ce qui serait difficile, mais non pas impossible (1).

(1) Journal de la Marine Marchande, 25.04.1974

On a ainsi marqué une des limites de la recherche poursuivie. Il ne s'agissait pas d'élaborer une prospective sur ces différents flux mais de mesurer l'impact du redéploiement industriel sur les échanges internationaux, et par voie de conséquence, sur le mode de transport. La première partie de la recherche décrit donc l'enjeu privilégié qu'est devenu la zone méditerranéenne au niveau des échanges... et aussi de la gestion de certains courants en tentant de saisir l'évolution des intervenants sur certaines liaisons: Europe du Nord et Europe du Sud/ pays du sud de la Méditerranée. On se heurte aux limites des statistiques disponibles - les statistiques portuaires - qui ne mesurent pas toujours ce type d'intervention: elles se bornent à mesurer l'intervention des différents pavillons ce qui ne recoupe pas l'intervention réelle des pays ou des armements (possibilité d'affrètements). Ces statistiques ne retiennent que des tonnages et non des valeurs de fret.

2 - Le transport enjeu de la nouvelle division internationale du travail

Parallèlement le transport est devenu un enjeu de la division internationale du travail, et plus spécifiquement le transport maritime qui apparaît comme un des modes les plus internationaux (1). On assiste à un double mouvement: revendication des pays en voie de développement et de "délocalisation" des armements des pays industrialisés à économie de marché. Ce mouvement s'inscrit dans une évolution importante du mode de transport où le transport proprement dit tend à ne jouer qu'un rôle second, tandis qu'on assiste à la mise en place de chaînes de transport de plus en plus intégrées, d'"ensemble transport". C'est le cas déjà bien étudié du transport de marchandises diverses où l'unitarisation des charges se développe et on a pu parler (2) d'un "système conteneur" en voie de formation: un système conteneur qui serait en relation avec la nouvelle division internationale du travail; mais on retrouve cette intégration progressive du transport, et le mouvement parallèle de descente en aval, dans d'autres activités du transport, et en particulier à propos des nouveaux flux.

(1) R. CHAPONNIERE, J.C. GUEGAN: Internationalisation de la production et modes de transport des marchandises: concentration centralisation du capital, I.R.E.P. juin 1976.

(2) L. JUBELIN, F. LILLE, Modification introduite par la conteneurisation dans l'articulation entre transports maritimes et transports terrestres. GETRAM, 1975.

Le nouvel ordre maritime international qui s'élabore dans ce contexte vise davantage le transport de marchandises diverses, la revendication des pays en voie de développement concerne plus directement le système des conférences, c'est-à-dire la gestion du transport par lignes régulières. Par contre le mouvement de délocalisation, de transfert de pavillon, auquel on assiste concerne tout autant le transport de marchandises que celui des différents produits (pétrole, minerai...). Le Bassin Méditerranéen apparaît comme un des théâtres privilégiés de ces nouvelles pratiques. On analysera le développement des flottes nationales, et internationales qui se construisent dans la zone méditerranéenne et les nombreuses joint-ventures qui voient le jour dans les différents pays qui se regroupent dans cette zone.

L'accent mis sur la maîtrise du transport par un certain nombre de pays nous a amené à amorcer une réflexion sur le nouvel ordre maritime international, sur la signification du développement des flottes nationales marchandes, sur l'internationalisation du transport maritime et plus généralement sur la place du transport dans le processus de circulation des marchandises. C'est dans ce sens que l'on a distingué deux notions : celle de maîtrise de la marchandise transport et celle de maîtrise de la marchandise transportée. A l'intérieur du processus de circulation des marchandises on distinguera alors le système de transport et le système de gestion de la circulation. Ces deux systèmes ne sont pas indépendants l'un de l'autre : il y a souvent imbrication des capitaux qui se mettent en valeur dans chacune de ces activités. Cette distinction permet de lire l'évolution de la division internationale du travail telle qu'elle se constitue dans le domaine du transport et la circulation des marchandises. La recherche de la maîtrise du transport à travers des politiques que l'on peut assimiler à de l'import-substitution de service peut être réinsérée dans la pratique de grands modes internationaux qui interviennent de plus en plus vers la gestion de la marchandise (transportée) : dévalorisant le capital transport dans certaines activités et sur certains segments de la chaîne transport et s'intéressaient de plus en plus au système de gestion de la circulation

CHAPITRE I

INTRODUCTION

L'étude de l'évolution des échanges constitue la toile de fond à une recherche sur la modification qui affecte le transport de marchandises. Dans ce premier chapitre on analysera les transformations qu'a connu le commerce international dans la zone méditerranéenne depuis environ dix ans et on tentera de rapprocher ces évolutions de celles des intervenants "transportés" dans cette zone.

- A. Evolution des Echanges internationaux
- B. Echanges méditerranéens enjeu portuaire, enjeu transport

A. EVOLUTION des ECHANGES INTERNATIONAUX

Le Bassin méditerranéen n'est pas seulement une entité géographique répondant à de nombreux critères non économiques; c'est aussi et surtout le lieu d'articulation de nombreux liens économiques, historiques tissés entre différents pays qui n'appartiennent d'ailleurs pas tous à la façade méditerranéenne- Iran, Portugal -. A la suite de la ré-évaluation du prix du pétrole l'importance économique du Bassin méditerranéen s'est réaffirmée avec force dans un climat de récession; aussi la zone méditerranéenne au sens large est la zone mondiale qui connaît le plus fort taux d'expansion en ce qui concerne le commerce international de marchandises (1). La réouverture du canal de Suez en juin 1975 a permis de renforcer le rôle du Bassin méditerranéen et a restitué aux ports de l'Europe du Sud leur "rente géographique".

L'étude de l'évolution des échanges dans la zone méditerranéenne constitue la toile de fond nécessaire à une recherche sur l'évolution du transport dans cette zone. L'accroissement des flux d'importations et exportations s'accompagne d'un bouleversement de certains courants d'échange. Ce mouvement d'expansion et de redistribution de la circulation internationale des marchandises dans le Bassin méditerranéen s'appuie sur le courant actuel de redéploiement affectant la division internationale du travail. On assiste de l'Iran au Maroc dans le sud de la zone méditerranéenne à un mouvement d'une certaine ampleur d'implantations d'unités industrielles. Mais la caractéristique la plus générale d'implantation de ces unités est de relever d'une insertion profonde dans la circulation internationale des marchandises (industries d'exportations). On peut appréhender ce mouvement en mesurant les flux de biens d'équipement destinés aux différentes implantations. Il est encore trop tôt pour mesurer les nouveaux flux de marchandises qui devraient se manifester, certains de ces flux (produits pétrochimiques) auront des répercussions importantes sur l'organisation du transport dans la zone méditerranéenne.

(1) The financial times, 25 février 1976.

La ré-évaluation du prix du pétrole, les plans d'industrialisation poursuivis par l'ensemble des pays de la rive sud du Bassin méditerranéen et ceux du Moyen-Orient, l'expansion de l'Europe du Sud... sont différents facteurs qui expliquent le développement rapide des échanges dans le Bassin méditerranéen. En ce sens le Bassin méditerranéen apparaît comme un enjeu privilégié.

Une étude publiée en 1972 (2) sur le commerce international dans la zone méditerranéenne en 1967-1968, et sur les relations entre la C.E.E. et cet espace concluait sur "la grande complémentarité qui existe entre l'Europe et les pays méditerranéens, facteur essentiel à l'établissement de relations profitables à tous". Quel est aujourd'hui le nouveau "visage" du Bassin méditerranéen. Est-ce que l'évolution du commerce internationale a renforcé des positions déjà acquises, ou a été l'occasion d'une "nouvelle donne" dans cet espace? On étudiera donc successivement la place relative des échanges de cette zone, l'évolution du commerce intra-méditerranéen, l'intervention des grands pays industriels :

1 Place du Bassin méditerranéen dans les échanges mondiaux

La place des pays méditerranéens dans le commerce mondial peut être mesurée dans le tableau ci-dessous qui précise le pourcentage des importations et des exportations de l'ensemble des pays par rapport au total mondial :

	1960	moyenne 1966/1968	1975
(monde = 100)			
importations	14,2	16,14	23,91
exportations	12,02	15,47	22,12

Sources : O.N.U. statistical yearbook
F.M.I. : direction of trade.

Tableau 1
Echanges Extérieurs des
différents pays du
Bassin méditerranéen (Moyenne 1966/68)-1975
(en millions de dollars)

	Importations		Exportations	
	1967/68	1975	1967/68	1975
FRANCE	13 985	53 991	12 705	52 960
GRECE	1 394	5 317	468	2 292
ITALIE	10 286	38 362	10 186	34 826
PORTUGAL	1 178	3 830	762	1 940
ESPAGNE	3 502	16 234	1 589	7 672
TURQUIE	770	4 737	496	1 400
YUGOSLAVIE	1 794	7 696	1 264	4 072
ALGERIE	815	6 383	830	4 438
LYBIE	645	4 399	1 876	5 766
MAROC	549	2 631	450	1 572
TUNISIE	217	1 921	158	857
EGYPTE	666	4 346	622	1 551
JORDANIE	161	732	40	152
IRAN	1 384	10 346	1 881	18 283
IRAK	404	3 557	1 041	7 123
ISRAEL	1 093	5 998	602	1 944
KOWEIT	621	2 385	1 437	8 740
LIBAN	521	2 330	196	1 169
A. SAOUDITE	563	7 176	2 026	23 210
SYRIE	303	1 702	172	963

En 1975 les échanges de ces pays représentaient près d'un quart des échanges mondiaux. Aussi imparfaits soient-ils ces chiffres globaux traduisent l'apparition de la zone méditerranéenne dans le commerce mondial. Le rôle des diverses sous-régions (1) : Europe du Sud, Méditerranée asiatique, Afrique du Nord, est différent, de même que leur cheminement respectif par rapport au commerce méditerranéen.

	Moyenne 1967/68	1975
(zone méditerranéenne = 100)		
<u>Importations</u>		
Europe du Sud	80,7	55,2
Afrique du Nord	7,7	8,0
Méd.Asiatique	11,6	36,8
<u>Exportations</u>		
Europe du Sud	74,1	69,7
Afrique du Nord	11,3	10,1
Méd.Asiatique	14,6	20,2

L'importance prise par les importations des pays de la rive sud du Bassin méditerranéen souligne l'enjeu privilégié que revêt cette zone pour l'ensemble des pays fournisseurs de technologies.

2 L'évolution des échanges méditerranéens

La notion économique de Bassin méditerranéen n'a de sens que par rapport aux échanges internes à la région : aussi dans l'analyse de l'évolution des échanges méditerranéens étudiera-t-on celle des échanges intra-zones, et puis les rapports qui s'établissent avec les pays extérieurs à la zone.

(1) Europe du Sud : France, Espagne, Italie, Portugal, Grèce, Yougoslavie, Afrique du Nord: Maroc, Algérie, Tunisie, Lybie, Egypte.
Méd.Asiatique : Liban, Syrie, Israël, Jordanie, Irak, Iran, Arabie Saoudite, Koweït.

2.1. Le commerce intra-méditerranéen

(en annexe)
Les tableaux 1,2,3,4 présentent la répartition des importations (exportations) des pays méditerranéens vers les autres pays méditerranéens en pourcentage de leurs importations (exportations) totales. Les tableaux 1 et 2 sont relatifs à la moyenne des années 1966-1968 (1), les tableaux suivants (3,4) à la dernière année disponible pour l'ensemble des pays de la zone, 1975. Les tableaux 5 et 6 sont plus synthétiques : ils reprennent la part de la Méditerranée dans le commerce de chaque pays de la zone, et indique les indices de concentration (2) géographique de ce commerce méditerranéen.

2.1.1. Des échanges importants, et très polarisés

D'une façon générale on a assisté à un maintien de la part du commerce intra-méditerranéen par rapport au commerce méditerranéen total tant au niveau des importations que des exportations.

	Moyenne 1966/68	1975
Part du commerce intra- zone dans le commerce méditerranéen		
Importations	29,5	30,2
Exportations	27,3	28,00

Les échanges internes à la zone continuent donc de représenter une part importante des échanges méditerranéens. La position des différentes zones a cependant évolué.

Les différents pays qui constituent l'Europe du Sud sont plus impliqués dans le Bassin méditerranéen en 1975 qu'en 1966/68 :

-
- (1) On s'est servi d'un article d'Options méditerranéennes (octobre 1972) pour l'année de base moyenne 1966-68. L'actualisation (1975) a été faite avec les données du F.M.I.
(2) Voir infra pour définition.

- . les importations méditerranéennes de ces pays variaient entre 21 % (Turquie) et 27,5 % (Italie) de leurs importations totales (pour 1966/68). La fourchette s'établit en 1975 entre 26 % (Yougoslavie) et 36 % (Grèce);
de même pour les exportations : alors que les pourcentages s'établissaient entre 12 % (Portugal) et 31 % (Grèce), ils varient en 1975 entre 17 % et 37 % pour les mêmes pays.

L'évolution constatée pour l'Europe du Sud se vérifie pour la plupart des pays non producteurs de pétrole de la zone : Tunisie, Maroc, Egypte, Jordanie, Syrie, Liban, Israël. Ces pays sont de plus en plus impliqués dans le Bassin méditerranéen de par leurs échanges (sauf cas particulier d'Israël) : les échanges internes à la zone étant le plus souvent supérieure à 30 %.

Au contraire pour les pays producteurs de pétrole on a assisté à une évolution souvent inverse (1) :

- . diminution des importations en provenance du Bassin méditerranéen : ces pourcentages variaient entre 13 % (Iran) et 69 % (Algérie) en 1966/68 et entre 11 % et 48 % en 1975 (pour ces deux pays). Quant aux exportations (pétrole) elles ont évolué différemment : légère augmentation des exportations méditerranéennes de l'Iran et l'Iraq, stagnation ou diminution pour les autres pays.

2.1.1.2. L'image du commerce international en Méditerranée apparaît comme un réseau de relations polarisées principalement autour de la zone européenne et secondairement autour de la zone de la Méditerranée asiatique (Proche et Moyen-Orient). Les relations d'échange entre pays du Maghreb et du Makrech sont

(1) Sauf cas particulier de la Lybie, mais depuis son évolution est comparable: détérioration des échanges entre la France et la Lybie. La France qui achetait 17 millions de tonnes en 1970 n'en a acheté que 3,3 en 1976 (Syrie et Monde Arabe, 25/12/76).

très faibles : seules font exception les échanges entre Tunisie et Lybie (6 % des exportations tunisiennes en 1966-68, 5,5 % en 1975). Les pays qui constituent le proche et Moyen-Orient n'ont que très peu de relations avec ceux de la zone "africaine", exception faite de l'Egypte beaucoup plus attaché au Moyen-Orient qu'au Maghreb et au Makrech.

2.1.2. La fin des relations privilégiées

Depuis 1966/68, le commerce intra méditerranéen a connu un autre type d'évolution : la diversification des partenaires commerciaux s'est soldée par une certaine homogénéisation du commerce intra-méditerranéen des différents pays de la zone. C'est cette évolution que traduit les différents indices de concentration géographique(1) tant au niveau des importations que des exportations. (Voir tableaux 5,6, annexe).

(1) L'indice de concentration géographique utilisée correspond à l'indice d'Hirschman - Hordinfal:

$$G = 100 \times \sqrt{\frac{\sum x_i^2}{X}}$$

où x_i = pourcentage des importations (ou exportations) de chaque pays par rapport à chacun des autres dans ses importations (ou exportations) en Méditerranée.

X = importations (ou exportations) du pays concernant toute la Méditerranée.

Ces indices servent à décrire la manière plus ou moins harmonieuse dont se répartissent les importations ou les exportations de chaque pays par rapport aux autres (Cf. M.BYE, Relations économiques internationales, Dalloz

L'indice est égal à 100 lorsque le pays concerne n'a qu'un seul client (exportation) ou fournisseur (importation). L'indice est minimal lorsque les importations (exportations) sont également réparties entre tous les pays fournisseurs (clients). Dans le cas présent (20 pays) ce minimum est égal à 22,5.

. Le processus de diversification concerne principalement les pays du Maghreb :

- alors que la France était à la fois le premier client et le premier fournisseur de l'Algérie en recevant 60 % des exportations et en livrant 61 % des importations algériennes, elle a vu sa part tomber à 15 et 32 % respectivement. Toujours premier fournisseur, elle n'est que le troisième client derrière les U.S.A. et la R.F.A. (tableau 8 en annexe)
- On constate la même évolution dans les rapports entre la France et le Maroc : si la France reste le premier client et le premier fournisseur ses participations aux exportations et aux importations marocaines passent respectivement de 40 % à 21 %, et de 35 % à 21 %.

On assiste à une évolution similaire mais plus faible entre la Libye et l'Italie, la Grande-Bretagne et les pays du Proche et Moyen-Orient qui étaient sous son influence (voir tableaux 7/8).

. Ce processus a comme corollaire une homogénéisation des différents pays vis-à-vis de leur commerce méditerranéen. La position des différents pays tend en effet à se rapprocher :

- alors que l'indice de concentration géographique des exportations variait dans une fourchette assez importante : de 32 (Egypte) à 81 (Algérie) il se situe en 75 entre 33 et 65 (la médiane diminuant légèrement de 48 à 46).
- l'évolution est analogue pour l'indice de concentration géographique des exportations dont la fourchette de variation passe de 37/89 à 37/71 (la médiane diminuant légèrement de 47 à 45).

Ces différents ratios traduisent l'entrée de l'ensemble de cette zone dans la zone de concurrence internationale : si les pays du Moyen-Orient appartenant depuis longtemps à une zone de concurrence exacerbée, certains pays du Maghreb étaient encore des marchés privilégiés pour les anciennes métropoles.

2.2. L'intervention des pays non méditerranéens : une hiérarchisation de plus en plus uniforme des fournisseurs

2.2.1. A un Bassin méditerranéen dominé par les anciennes puissances coloniales - France, Royaume-Uni - se substitue progressivement une zone méditerranéenne où une nouvelle hiérarchie de pays fournisseurs se met en place. On voit ainsi apparaître, ou se renforcer, une domination uniforme qui est celle de trois grandes puissances industrielles U.S.A., R.F.A., Japon.

Les tableaux 7,8 (en Annexe) précisent l'évolution des rapports entre pays méditerranéens et quelques pays non méditerranéens : Royaume-Uni, U.R.S.S., Japon, U.S.A. On peut commenter ces tableaux en présentant la nouvelle hiérarchisation des fournisseurs.

(Voir tableau page suivante)

Rang fournisseur Pays importateur	1967			1975		
	1er	2ème	3ème	1er	2ème	3ème
France	R.F.A.	U.S.A.	I	R.F.A.	I	U.S.A.
Grèce	R.F.A.	I	G.B.	R.F.A.	U.S.A.	Japon
Italie	R.F.A.	U.S.A.	F	R.F.A.	F	U.S.A.
Portugal	R.F.A.	G.B.	U.S.A.	U.S.A.	R.F.A.	G.B.
Espagne	U.S.A.	R.F.A.	F	U.S.A.	R.F.A.	F
Turquie	U.S.A.	R.F.A.	G.B.	U.S.A.	R.F.A.	I
Yougoslavie	R.F.A.	I	URSS	R.F.A.	URSS	I
Algérie	F	U.S.A.	I	F	U.S.A.	R.F.A.
Libye	I	U.S.A.	G.B.	I	R.F.A.	F
Maroc	F	U.S.A.	R.F.A.	F	U.S.A.	R.F.A.
Tunisie	F	U.S.A.	R.F.A.	F	R.F.A.	I
Egypte	URSS	U.S.A.	R.F.A.	U.S.A.	F	R.F.A.
Jordanie	U.S.A.	G.B.	R.F.A.	R.F.A.	G.B.	U.S.A.
Iran	R.F.A.	U.S.A.	G.B.	U.S.A.	R.F.A.	J
Irak	G.B.	URSS	U.S.A.	U.S.A.	R.F.A.	J
Koweït	U.S.A.	G.B.	J	U.S.A.	J	R.F.A.
Arabie Séoudite	U.S.A.	G.B.	I	U.S.A.	J	R.F.A.
Syrie	URSS	I	R.F.A.	R.F.A.	I	U.S.A.

Ces tableaux font apparaître la percée de la R.F.A., des U.S.A. et surtout du Japon. Mais plus que cette constatation, c'est le dynamisme de cette pénétration qu'il faut considérer :

C'est ainsi que :

en Espagne, la France, 3ème fournisseur depuis 1967 perd progressivement sa position au profit du Japon

en 1967 $F/J = 10$

en 1975 $F/J = 4$ (rapport des importations en provenance de France aux importations en provenance du Japon)

en 1976 $F/J = 2$

de même en Algérie où la dégradation des rapports entre France et Algérie profite à la R.F.A.

en 1967 $F/RFA = 15$

en 1975 $F/RFA = 3$ (rapport des importations en provenance de France aux importations en provenance de la RFA)

en 1976 $F/RFA = 2$

de même au Maroc

en 1967 $F/RFA = 4,5$

en 1975 $F/RFA = 4$ (rapport des importations en provenance de France aux importations en provenance de la R.F.A.)

en 1976 $F/RFA = 1,9$

2.2.2. Quelles sont les modalités de cette redistribution. La hiérarchisation des fournisseurs repose sur des capacités industrielles, capacités de réponse à une demande en évolution, mais aussi sur d'autres facteurs : politique commerciale - les plus gros fournisseurs sont souvent les plus gros clients - et politique d'investissement à l'étranger, on essaiera de voir ce qu'il en est de la politique de Transport (infra).

2.2.2.1. Les pays du sud de la Méditerranée font prévaloir un type de demande à l'importation qui se matérialise par les formules contractuelles du clé en main, du produit en main, du marché en main. Il s'agit d'une demande de plus en plus globale " Aujourd'hui beaucoup de pays du Tiers Monde sont incapables de donner vie à un complexe industriel correctement conçu, correctement construit, correctement monté dans la mesure où ils ne possèdent pas la technologie. Alors ils cherchent à trouver d'autres formules qui leurs permettent celles-là d'acheter du développement :- ce qu'ils désirent ce n'est pas seulement acheter des usines mais du développement. Là réside toute la signification du passage du contrat clé en main au contrat produit en main" (M.LIASSINE, Ministre Algérien de l'industrie Lourde - intervention dans le débat Transfert de Technologie, 1976, DIJON).

Cette nouvelle "demande" paraît favoriser des pays qui comme le Japon et la R.F.A. ont été les premiers à développer un réseau de sociétés commerciales de grande envergure - shoshas japonaises, société commerciale allemandes souvent basées à Hambourg - et dont les interventions sont toujours fondées sur un consensus entre firmes industrielles et commerciales d'une part et gouvernement d'autre part (1).

2.2.2.2. Mais la demande s'oriente au-delà des formules de vente d'usines vers la "coopération industrielle"; les pays en voie de développement proposent de plus en plus souvent la constitution de sociétés d'économie mixte dans lesquelles en échange de la technologie (procédé de fabrication, réalisation de l'usine, entretien, formation des personnels techniques et de gestion) et des débouchés extérieurs qu'elle apporte, la firme étrangère reçoit des participations. Cette formule financièrement peu avantageuse au départ a un effet d'entraînement certain pour les contrats ultérieurs de fournitures.

(1) P.JUDET, Problèmes de coopération industrielle dans les rapports Nord-Sud, Ministère des Affaires Etrangères, I.R.E.P., avril 1977.

Cette nouvelle formule privilégie les mêmes pays : (1)

- ainsi en Arabie Séoudite sur 23 grands projets en investissement conjoint (1974/75)
 - 16 relevaient de firmes U.S. pour un montant de 6 à 11 milliards de dollars
 - 3 relevaient de firmes japonaises : 3,25 milliards de dollars
- en Iran
 - 13 relevaient de firmes U.S. : 3 à 4 milliards de dollars
 - 4 relevaient de firmes japonaises
 - 9 relevaient de firmes allemandes

On peut aussi mettre en parallèle l'évolution des investissements privés directs allemands dans les pays du Sud du Bassin Méditerranéen et la pénétration de la R.F.A. dans ces pays

Investissements privés directs
(millions de DM)

	1964	fin 74	fin 75
Egypte	18,9	28,7	65,7
Algérie	49,4	17	135,7
Lybie	44	319,7	324,1
Maroc	11,1	24,6	25,5
Tunisie	0,5	20,1	25,4

Source : Marchés méditerranéens et tropicaux, 4.06.1976

(1) Cahiers de documentation CCIM : Le développement technologique de l'Algérie et l'économie du grand Delta. Décembre 1976.

Dans les deux pays (Algérie, Lybie) où ces investissements sont les plus élevés la R.F.A. a le plus accru sa pénétration au niveau des importations.

2.2.2.3. Enfin dans des zones qui attirent une offre industrielle aussi importante que les pays sud-méditerranéens sur le Moyen-Orient le droit commun de la concurrence est devenu plus exigeant; la règle est à l'acceptation du troc (produits manufacturés et technologie payés en pétrole) et des échanges intégrés (le constructeur assure les débouchés commerciaux aux capacités de production qu'il a installées) à l' octroi de crédits acheteurs importants. Il s'agit en bref de "construire des échanges". En effet le temps est passé où des services de commerce extérieur pouvaient se contenter d'évaluer les exportations possibles sans se préoccuper de ce qu'il faudrait acheter sur les différents marchés prospectés. Une telle conception du commerce extérieur en termes de maintien et d'élargissement de part de marché est en train de s'effacer devant la contrainte de plus en plus clairement affirmée aussi bien dans les pays socialistes que dans les pays sous-développés de lier les achats aux ventes, c'est-à-dire de construire des échanges....: " un soutien de l'exportation = l'importation", comme l'indiquait récemment un hebdomadaire (1).

L'évolution des relations commerciales de l'Algérie et de l'Iran permettent d'illustrer cette nouvelle contrainte du commerce extérieur.

a) Un article récent (1), constatant qu'elle ne fournissait plus que 8 % de son pétrole à la France, indiquait "L' Algérie a entamé un inévitable désengagement". On ne doit pas intervertir les rôles... la France importait :

(1) Usine Nouvelle : échanges franco-algérien, vers la décrispation, 20.02.77

- . 26,9 millions de tonnes de pétrole algérien en 1970 (1), 9,7 en 1974(2), 5,8 en 1975 (3), moins de 5 en 1976 (1).

Une telle évolution doit être mise en parallèle avec celle des importations françaises en Algérie :

- . La France reste le premier fournisseur mais sa part est passée de 61 % en 1968 à 28 % en 1975 (4)
- . Les exportations françaises (5) ont chuté de 1,6 milliards entre 1976 et 1975 : 8,1 à 6,5 milliards.

L'Algérie ne peut pas rester insensible à son déficit commercial (6) : 1,4 milliard en 1971; 4,9 en 1975; 3,1 pour les 9 premiers mois de 1976. Au ralentissement des importations pétrolières s'était ajoutée l'arrêt des importations de vin, d'agrumes.

On peut souligner, a contrario, l'évolution des échanges entre l'Algérie et la R.F.A., entre l'Algérie et les U.S.A. :

- . les exportations allemandes à destination de l'Algérie ont progressé de 25 % de 74 à 75; encore de 25 % entre 75 et 76, alors que la R.F.A. consommait de plus en plus de pétrole algérien : 11 millions de tonnes en 1975;
- . quant aux Etats-Unis leurs achats de pétrole sont passés de 5,3 millions de tonnes en 1973, à 8,1 en

(1) L'expansion, Février 1977
(2) Pétrole et gaz arabe, 16.04.1976
(3) Telex méditerranéen, 16.01.1977
(4) F.M.I. : direction of trade, 1969-75
(5) Usine Nouvelle : 10.02.1977
(6) L'Expansion, Février 1977.

en 1974 et 13,0 en 1975; ils achètent également 45,3 % des produits raffinés en Algérie (1). Dans le même temps les U.S.A. sont devenus le troisième fournisseur de l'Algérie : 10,8 % des importations en 1975. Les différents contrats de gaz ne pourront que renforcer la position des U.S.A. en Algérie. Les U.S.A. sont (Cf. Le Monde 25/09/77) devenues le premier client de l'Algérie.

L'étude des séries statistiques du commerce extérieur ne suffit pas pour déterminer l'évolution probable des échanges : il faut aussi considérer le volume des contrats d'équipement qui décide, à court terme, de la fourniture de biens d'équipement pour la construction des usines, et à moyen terme de celle des fournitures et biens intermédiaires nécessaires à leur fonctionnement. Or, la France n'a reçu en 1976 que moins d'un milliard de frs de commandes contre 7 en 1975 (2) et 16 en 1974 (3) : le succès de la R.F.A. s'explique tant par sa politique d'importation que par les facilités de paiement qu'elle consent : 10 % d'acompte contre 30 % en France.

Le désengagement français d'Algérie n'a pas été très bénéfique : "où sont passés les contrats iraniens" se demandait l'Usine Nouvelle, après avoir posé la même question au sujet des contrats irakiens l'année dernière. La France a en effet quitté un terrain où la concurrence internationale commençait à jouer de plus en plus pour une zone, le Moyen - Orient, où cette concurrence est la règle depuis longtemps.

b) En Iran les premiers fournisseurs sont les U.S.A., le Japon, la R.F.A. et la Grande-Bretagne : en 1975 (4) la France est le troisième importateur; elle fournit deux fois moins que la Grande-Bretagne, trois fois moins que le Japon ou la R.F.A., cinq fois moins que les U.S.A.

(1) Telex Méditerranéen, 16.01.1977

(2) Usine Nouvelle, 10.02.77

(3) Industrie et Travaux d'Outre-Mer : février 1976

(4) MOCI , Iran : apprivoiser la croissance, 12.07.76

L'Iran est aussi le pays qui se fait le champion de la construction des échanges; deux déclarations récentes du Shah le confirment avec force :

- . dans une interview à Business Week (1) :
"Supposons que l'Italie nous achète pour un milliard de dollars de pétrole. Nous lui achèterions alors pour 500 millions de dollars de marchandises et de services. Je peux recommencer l'expérience avec d'autres pays européens s'ils le désirent"
- . dans un entretien à Antenne 2(2) : "dorénavant ceux qui voudront vendre en Iran devront en priorité acheter notre pétrole".

L'Iran devient aussi le pays du troc : "l'Iran essaiera de plus en plus d'assurer ses projets de développement contre les fluctuations du marché pétrolier en les payant en pétrole" (3). Ainsi : une raffinerie de cuivre (\$ 1,5 millions) livrée par Krupp est payée en pétrole, une aciérie (\$ 1,5 milliard) livrée par Finsider contre 60 000 barils de pétrole/jour pendant 5 ans; plus récemment on (4) indiquait que Framatome pourrait recevoir du pétrole contre la livraison d'une centrale nucléaire (15 milliards de dollars).

(1) Business Week Tough talks on oil, arms, investments, 24.01.77

(2) Cité par Usine Nouvelle, 10.02.77

(3) Business Week, Iran rebuilds its confidence, 31.01.77

(4) Le Monde, 9.02.77

2.3. Un changement dans la composition des flux...

L'accélération du rythme d'accumulation des différents pays du sud du Bassin Méditerranéen a provoqué une évolution de la composition des importations de ces pays. Les importations de produits manufacturés et plus spécifiquement de biens d'équipement ont considérablement augmenté, de même que celles des matériaux de construction; un second flux s'est développé lié au processus d'urbanisation croissant, il s'agit des importations de plus en plus massives de biens alimentaires.

2.3.1. En Algérie sur la période 1970-75, les biens d'équipement constituent le poste le plus important des importations algériennes : 35 à 40 % de l'ensemble. La croissance des fournitures de biens d'équipement a été très forte : 26,5 % par an pendant cette période. De même en Iran les importations d'articles métalliques, machines et appareils électriques et matériels de transport représentaient 52,1 % des importations totales en valeur, et 36,9 % en volume pour l'année iranienne 1972/73; pour l'année 1975/76, ces ratios sont devenus respectivement 60,9 % et 44,3 %. On peut noter la part importante prise par les fournitures du matériel de transport : de 1,7 à 4,9 % les imports en volume (1,8 à 14,6 % en valeur). Cette évolution peut renforcer la mise en place progressive des navires rouliers les mieux adaptés pour ce type d'acheminement.

La fourniture de biens d'équipement s'inscrit de plus en plus dans le cadre de contrat clé en main ou produit en main: on vend moins des marchandises que des ensembles marchandises : on ne vend plus des tuyaux, mais un ensemble tuyauterie, une centrale, l'aboutissement de ce mouvement est la livraison d'une "usine clé en main" ou "produit en main". Les problèmes liés au transport de ce type d'ensembles marchandises sont complexes et définissent un nouveau "créneau" pour l'intervention des entreprises de transport.

Ce type de transport peut exiger de recourir à un navire spécialisé dans le transport de colis lourds: ce type de navire est équipé de bigues suffisantes pour charger et décharger des pièces qui peuvent atteindre jusqu' à 1000 tonnes, ce qui est parfois indispensable lorsque les ports touchés n'ont que de faibles moyens de manutention. La R.F.A. est particulièrement spécialisée dans ce type de transport qui correspond par ailleurs à sa spécialisation de chargeur.

2.3.2. Dans le même temps, tous les pays de la rive sud et particulièrement les pays pétroliers connaissent un processus d'urbanisation accéléré, qui se traduit par une transformation des structures de la consommation alimentaire : passage d'une ration à base de céréales à une consommation plus diversifiée, comprenant en quantités croissantes : viande, lait, corps gras, fruits et légumes. En Iran, par exemple, la consommation moyenne de viande par habitant est de 12 kg par an. Cette moyenne correspond à une consommation de 8 kg par tête à la campagne, mais de 25 kg par tête à Téhéran. Les économies paysannes de la plupart des pays méditerranéens ne sont pas en mesure de satisfaire une demande de produits alimentaires et surtout de produits alimentaires de qualité qui augmente à un rythme supérieur à 5 % par an. Du Maroc à l'Iran il faut donc importer des quantités croissantes de sucre, de corps gras, de lait, de viande et de céréales (pour fabriquer du lait et de la viande). En Algérie, les importations de produits alimentaires représentent déjà près du tiers des exportations de pétrole (1).

Ainsi les importations d'animaux vivants, produits végétaux, corps gras et produits alimentaire qui représentaient en 1972/73, 10,6 % des importations iraniennes en valeur, et 25,4 % en volume représentant en 1975/76 respectivement 15,9 % et 27,4 %. En Algérie ces mêmes fournitures correspondaient à 10 % (valeur) et 20,3 % (volume) en 1970; 17,3 % (valeur) et 28,6 % (volume) en 1974.

(1) P. JUDET, Problèmes internationaux en Méditerranée, note préliminaire, IREP, Grenoble, avril 1976.

B - LES ECHANGES MEDITERRANEENS ENJEU PORTUAIRE, ENJEU TRANSPORT

L'accroissement important des exportations à destination des pays du sud du Bassin méditerranéen s'est traduit par un regain d'activité pour l'ensemble des ports européens desservant ma région : ports de l'Europe du Sud, ports de l'Europe du Nord. Les ports d'Europe du Sud et surtout Marseille ne sont peut-être pas parvenus à valoriser leur rente géographique sur certaines lignes.

La hiérarchisation des fournisseurs que l'on a évoquée plus haut s'est bien sûr accompagnée d'une croissance plus importante des expéditions des pays d'Europe du Nord à destination des pays du Bassin méditerranéen. Les grands ports du Nord ont capté une part importante des courants de trafic. Les tableaux 9 et 10 (annexe) présentent les statistiques portuaires de certains ports européens: Brême, Hambourg, Anvers le Havre , Marseille. Le poids des ports du Nord s'est accru considérablement, déplaçant ainsi le centre de gravité des échanges vers le Nord. L'importance prise par le port d'Anvers renforce le tonnage de trafic détourné. Ainsi le transit du port d'Anvers a évolué comme suit sur certaines directions:

	Transit Anvers	
	1972	1975
Sur l'Iran	148	461
Irak	37	197
A.Séoudite	28	57

(1000 tonnes)

Est-ce que cette hiérarchisation des fournisseurs s'est accompagnée (renforcée) d'une hiérarchisation des transporteurs, gestionnaires de ces nouveaux flux? Comment s'est effectuée l'intervention des différents modes nationaux? Les statistiques disponibles permettent de répondre très imparfaitement à cette question...et la réponse comme on le verra reste très ambiguë.

Les tableaux 11, 12, 13, 14, 15, 16 présentent la part de différents pavillons dans le trafic entre différents ports européens et des pays du sud du Bassin méditerranéen: Maroc, Algérie, Tunisie, Libyes, Egypte, Iran, Irak, Arabie Seoudite et Koweit. La plupart des statistiques disponibles ne recensent pas les armements, mais les pavillons...seules des informations que l'on a pu obtenir à Marseille ont permis de saisir le rôle des différents armements (1). Cette difficulté engendre un biais statistique très important. Comme on l'a indiqué ci-dessus, chaque armement pouvant intervenir sous différents pavillons, soit parce qu'il a transformé une partie de sa flotte sous un autre pavillon, soit parce qu'il a affrété des navires battant un autre pavillon. Si le rôle de l'affrètement peut jouer parfois un rôle minime pour certains armements, c'est loin d'être le cas pour ce que l'on a appelé les opérateurs, et pour les flottes des pays en voie de développements qui utilisent de façon intensive l'affrètement.

Ainsi au départ de Marseille les statistiques de trafic par pavillon donnent des résultats très éloignés des statistiques par armement : la part du pavillon français dans le cabotage internationale (2) aurait été de 23 % en 1972 puis de 19,6 % en 1975 et 17 % en 1976 alors que les armements français transportent une part beaucoup plus importante du fret sur les différentes lignes : de 37 à 76 % en 1972 et de 26 à 58 % en 1976. Le cas de Marseille est peut-être extrême: la pratique de l'affrètement concerne pour l'essentiel les armements "marseillais", elle s'apparente à un refus d'investir, ces petits armements étant le plus souvent des entreprises familiales.

(1) On a regroupé les différents armements selon leur nationalité (et leur région pour Marseille)

(2) Cabotage international correspond pour l'essentiel au trafic intra méditerranéen (Moyen-Orient exclu).

Déterminer le rôle joué par l'affréteur peut permettre de mesurer l'intervention croissante des armements des pays en voie de développement. Ainsi, pour l'Algérie, la part de la CNAN dans le transport de ses échanges maritimes (bas pétrole et minerai) a été de 3 % en 1970, 8,5 % en 1973 et 17 % en 1975, alors que avec les affrétés cette part était respectivement de 13,17 et 30 %.

Le commentaire que l'on peut faire de ces différents tableaux restera donc entaché de nombreuses imperfections. Comme on l'a indiqué dans les tableaux 11 et 12, les différents ports jouent des rôles très inégaux dans les trafic étudiés. On s'attachera donc beaucoup plus à commenter les statistiques d'Anvers et de Marseille, celles du port de Brême permettent de renforcer les conclusions que l'on peut en tirer.

Une dernière imperfection provient de l'unité de mesure imposée : le tonnage transporté. Il serait naturelle - ment plus intéressant de raisonner en termes de valeur de fret; les informations disponibles ne permettent pas de le faire. Cependant comme on le montrera au sujet d'Anvers, le recouplement par nature des produits (catégorie de la Nomenclature Statistique des Transports, N.S.T. permet de s'approcher d'un raisonnement en valeur : or ce recouplement n'apporte pas d'indications très intéressante sur l'existence de spécialisation des pavillons.

1. Une hiérarchie des transporteurs totalement différente

Les performances des pavillons dans les différents trafics étudiés ne correspondent pas aux performances analysées plus haut... Un certain nombre de pavillons jouent un rôle déterminant dans l'acheminement des échanges: la Grèce - sans que l'on sache quelle est la part d'affrétée par les armements d'Europe du Nord - et l'ensemble des armements scandinaves et du Bénélux.

Il est cependant intéressant de noter que au départ d'Anvers comme au départ de Brême, la part du pavillon de R.F.A. n'a fait que diminuer sur les différentes lignes analysées... à l'exception de celles reliant le Maroc et l'Irak. Cette évolution contraste avec l'évolution inverse constatée au niveau des échanges : la R.F.A. améliorant son rôle de fournisseur dans ces différents pays;

- ainsi entre Anvers et l'Algérie la R.F.A. était le premier pavillon transporteur en 1972, devant la Grèce et l'Algérie... en 1975 la R.F.A. ne joue plus qu'un rôle marginal sur cette ligne alors que la Grèce et l'Algérie sont les deux premiers pavillons. Pendant ce même temps la part de la R.F.A. dans les importations de l'Algérie n'a fait qu'augmenter. A partir de Brême on a assisté à un maintien de la position du pavillon allemand;
- à destination des pays du Golfe Persique et de l'Arabie Saoudite, l'évolution est similaire: la baisse de la participation de la R.F.A. à ce trafic coïncide avec l'augmentation de la part de la R.F.A. "chargeur" dans les importations de ces différents pays. Le Moyen-Orient est pourtant un marché privilégié d'un des armements allemands les plus importants, la D.D.G. Hansa.

Comme on l'a déjà indiqué ces évolutions concernent le pavillon et ne préjugent en rien de l'activité des armements. L'intervention de plus en plus importante du pavillon grec, des pavillons nationaux des pays du sud du Bassin Méditerranéen traduit cependant une certaine division internationale du travail, le transport étant de plus en plus effectué par d'autres pays. Cette évolution traduit l'internationalisation du transport maritime dont il sera question plus loin.

A partir de Marseille la part des armements français a aussi tendance à décroître. Cependant l'existence de marchés fermés, institutionnalisés - partage 50-50 entre la France et l'Algérie, la France et la Tunisie, - limite cette diminution.

- Les armements français qui transportaient entre 47 % et et 77 % du fret à destination des pays du Maghreb n'interviennent plus qu'à concurrence de 51 à 58 %.
- On peut noter que la réorientation des échanges entre la France et le Moyen-Orient, au détriment des pays maghrébins ne s'est pas traduite par une poussée de l'intervention du pavillon français vers les pays du golfe. La part des pavillons d'Europe du Nord a baissé également au profit d'armements utilisant des pavillons de complaisance.

2. Il n'apparaît pas de spécialisation...

Les statistiques du port d'Anvers permettent de mesurer la part des différents pavillons sur les différentes lignes et par différentes catégories de produits transportées selon les catégories NST :

- 0 produits agricoles et animaux vivants
- 1 denrées alimentaires
- 2 combustibles solides
- 3 produits pétroliers
- 4 minerais et déchets pour la métallurgie
- 5 produits métallurgiques
- 6 minéraux bruts ou manufacturés et matériaux de construction
- 7 engrais
- 8 produits chimiques
- 9 machines, véhicules, diverses....

On n'a pas introduit ces informations pour ne pas alourdir inutilement les tableaux (1). En effet, l'analyse de ces données ne permet pas de déceler une spécialisation des différents pavillons. Certes les marchandises les plus souvent transportées en vrac : engrais par exemple, restent le plus souvent du domaine des pavillons de complaisance qui peuvent intervenir : Liberia, Chypre, Singapour et du pavillon grec. Mais on ne découvre pas une intervention plus massive du pavillon de R.F.A. dans le transport des produits où par ailleurs la R.F.A., en tant que chargeur, joue un rôle déterminant : la rubrique 9 machines, véhicules et divers.

3. Une intervention croissante de certains pavillons (et armements) des pays en voie de développement

Les statistiques de Marseille par armement sont celles qui illustrent le mieux l'intervention croissante des flottes de certains pays du sud du Bassin Méditerranéen

- . dans le cadre des accords bilatéraux 50-50, l'Algérie joue un rôle très important en remplissant (avec des affrétés) la presque totalité de la part qui lui est réservée: 23 % en 1972, 44,8 % en 1975
- . alors que la Tunisie maintient sa part, l'armement libyen n'a pas pu maintenir sa participation aux échanges entre Marseille et la Libye qui ont été multipliés par 4 pendant la même période.

Les statistiques d'Anvers - par pavillon- ne rendent pas totalement compte de cette croissance, on peut cependant noter :

- que l'Algérie a augmenté sa participation de 12 à 18 % dans un trafic qui s'est accru de 20 %
- les pays du Moyen-Orient voient leur part diminuée dans un trafic en pleine expansion (multipliée par 3 pour l'Irak, par 4 pour l'Iran, par 2 pour le Koweït).

(1) Une désagrégation trop poussée fait perdre beaucoup de fiabilité dans le type de conclusion que l'on peut tirer.

On peut par contre noter que l'intervention des différents pavillons nationaux : Algérie, Maroc, Tunisie, Libye, Egypte, Iran, Irak, Koweït se fait pour l'essentiel sur leur propre marché... les interventions "régionales" sont très limitées :

- le pavillon iranien intervient faiblement à destination de l'Arabie Saoudite
- le pavillon iraquien intervient en Iran
- le pavillon koweïtien reste le plus "régional" en intervenant en Iran, Arabie Saoudite et Koweït.

Le caractère unilatéral des interventions des pavillons nationaux est encore plus effectif au Maghreb, les interventions croisées sont plus rares et plus modestes.

Cette constatation - qui reste limitée - peut permettre de douter de l'activité et de la mise en place effective des différents armements régionaux (voir infra).

°
° °

Les limites statistiques des informations obtenues ne permettent pas de conclure de façon absolue. Il apparaît cependant que l'intervention des pays transporteurs - dans les cas particuliers que l'on a analysés - ne recourent pas l'intervention des pays chargeurs. L'augmentation des différents modes nationaux de transport renforcent peut-être l'agressivité des différents fournisseurs. Par contre, comme on le verra plus bas, la création et la maîtrise d'un mode national de transport permet de conditionner une certaine autonomie des politiques industrielles...il s'agit alors des pays en voie de développement qui entendent se placer au mieux dans l'évolution de la division internationale du travail. Mais cette adaptation n'est pas sans risque, certains modes internationaux pouvant réinsérer ces pratiques dans leur propre stratégie de dévalorisation du capital transport.

CONCLUSION

Les modifications qui sont apparues dans le commerce international de la zone méditerranéenne sont en partie induites pour les nouvelles formes d'échange: la construction des échanges. Cette réorganisation du commerce international, qui se traduit par une bilatérisation croissante des échanges et qui s'inspire de l'organisation des échanges entre pays de l'Est et de l'Ouest, tend à s'imposer dans les relations entre pays industrialisés et pays en voie de développement. Les pays qui construisent leurs échanges, ceux qui possèdent les agents privilégiés maîtrisent cette transformation (les sociétés commerciales) ont un avantage très net sur leurs concurrents. L'atout transport ne semble pas un atout en soi, par contre intégré dans une maîtrise plus complète il constitue sûrement un avantage. C'est ce qu'on évoquera plus loin.

CHAPITRE II

INTRODUCTION

A travers les constats qui viennent d'être effectués, on a pu mesurer l'intervention - encore timide, mais progressive - des flottes en voie de développement (PVD) dans l'acheminement de leurs échanges. On essayera maintenant de cerner les différentes pratiques nationales mises en oeuvre par ces pays pour remodeler l'organisation du transport maritime. Si les exemples retenus privilégient une zone déterminée : le Bassin Méditerranéen les évolutions constatées et les enseignements que l'on peut en tirer débordent largement ce cadre.

Après avoir rappelé les caractéristiques de l'organisation du transport maritime et les raisons invoquées par les P.V.D. pour justifier la mise en place d'un nouvel ordre maritime international", on décrira les pratiques des pays du sud du Bassin Méditerranéen: développement des flottes nationales, constitution de flottes bilatérales, ou régionales.

Le schéma de développement qui est privilégié demeure dans l'ensemble des cas celui de "l'import - substitution": ces pays entendent produire avec leurs propres moyens un service (le transport) qui jusqu'à maintenant était importé. Outre la sécurité d'approvisionnement, le principal argument avancé demeure le déficit de la balance des paiements créé à l'occasion de cette importation, il s'agit d'un argument discutable.

Le plan du chapitre :

- A. l'organisation du transport maritime
- B. transport maritime et développement, les arguments avancés
- C. le cas du Bassin Méditerranéen
- D. conclusion.

A. L'ORGANISATION DU MARCHÉ DU TRANSPORT DE LIGNE

On peut distinguer deux activités distinctes à l'intérieur du transport maritime :

- les lignes régulières où les navires (cargos, porte-conteneurs) acheminent des marchandises diverses (général cargo) selon des horaires et des itinéraires connus à l'avance
- le tramping dans lequel les navires (vraquiers, pétroliers, minéraliers...) sont affrétés pour un temps ou un voyage déterminé, et utilisés pour le transport de cargaisons homogènes.

Les distinctions qui viennent d'être faites ne sont pas aussi tranchées dans la réalité :

- . certains pétroliers ou minéraliers suivent souvent des horaires réguliers et des itinéraires déterminés : leur régularité de fonctionnement est une condition de fonctionnement des unités de production qu'ils approvisionnent - raffineries, sidérurgies etc...
- . les pétroliers, les minéraliers, et les autres navires spécialisés n'ont été construits que lorsque les échanges de ces produits ont atteint une certaine ampleur : le pétrole s'est d'abord transporté en baril dans des cargos... et l'avènement des navires porte-voiture est dû aux exportations massives des constructeurs japonais.

Ces deux secteurs se distinguent surtout par la nature de leur marché respectif. Alors qu'il pourrait y avoir autant de marchés que de lignes dans le transport de ligne, il existe un marché mondial du tramping (selon les produits) qui s'organise dans des bourses d'affrètement peu nombreuses et interdépendantes (New-York, Londres, Rotterdam...). Dans ces bourses "les frets s'échangent comme des titres au porteur sans que les armateurs eux-mêmes ayant donné leurs pleins pouvoirs à des

ship brokers (courtiers maritimes) pour traiter...aient été avisés des changements" (1).

Dans ce qui suit on étudiera le transport-maritime de ligne. Le plus souvent les armements qui interviennent dans ce type de transport possèdent en plus des navires spécialisés qu'ils "placent" sur le marché du tramping- pétrolier, minéralier... Mais à l'intérieur du secteur transport maritime, le transport de ligne apparaît comme une activité distincte.

1. Le transport maritime de ligne régulière: fonctionnement, organisation,

La dispersion des marchés est une caractéristique du transport maritime de ligne: autant de marchés que de lignes géographiquement distinctes; cette dispersion renvoie à une homogénéisation relative de l'organisation de chaque marché : structure oligopolistique institutionalisée dans le système des conférences maritimes. La stabilité des armements - les plus grands aujourd'hui étaient souvent les plus importants il y a un siècle - s'explique autant par les barrières à l'entrée propres à cette industrie que par son évolution technique (et économique) relativement lente. Cependant depuis une dizaine d'années un certain nombre de facteurs déséquilibrants sont venus troubler ce scénario:

- un facteur technique, la conteneurisation a permis aux armements U.S., qui en avaient pris l'initiative, de renforcer leur position sur certaines lignes
- un facteur politique/économique: la revendication des PVD de participer à l'acheminement de leurs échanges, et les moyens financiers mis à la disposition de certains d'entre eux (pays producteurs) de construire effectivement le Nouvel Ordre Econo-

(1) H.CANGARDEL : "de Colbert à Normandie", Paris 1957, cité par A.VIGARIE : "La circulation maritime" éd. Genin, Paris, 1968.

mique Maritime dans une zone privilégiée : le Bassin Méditerranéen.

1.1. Fonctionnement du marché : autant de marchés que de lignes avec des rentabilités différentes....

Les armements engagés dans le transport de ligne acheminent les échanges de marchandises diverses. Le taux de croissance de ce marché, calculé en volume, contraste avec celui des marchés spécialisés; transport du pétrole ou du minerai. Ainsi de 1955 à 1974 le volume de marchandises sèches qui ne sont pas transportées en vrac (qui comprend pour l'essentiel le "general cargo") a augmenté de 5,6 % en moyenne, alors que ce taux est de 9 % en moyenne pour le pétrole et le minerai(1) pendant la même période.

Dans ce type d'activité les armements n'ont que peu de moyens pour appréhender l'évolution de leur marché. Ce n'est pas le cas des armements pétroliers intégrés aux compagnies pétrolières. - De plus le transport, comme toute activité de service, a un cycle d'exploitation identique à son cycle de production, ce qui se traduit par son caractère non stockable et la grande sensibilité des firmes aux variations de l'activité industrielle en général.

Le taux de croissance relativement modéré constaté pour le transport maritime par ligne est un taux global : il n'exclut pas des taux sensiblement supérieurs sur certaines lignes : ainsi le ralentissement général des échanges, et par voie de conséquences, de l'activité des compagnies de lignes depuis 1973 contraste avec le taux de croissance exceptionnel du marché du transport à destination des pays du sud du Bassin méditerranéen. Il n'existe pas un marché du transport de ligne, mais une multitude de marchés juxtaposés.

(1) D'après les statistiques de la CNUCED : "le transport maritime en 1975", New-York 1976, pour 1965/1974 et A. VIGARIE, op.cité. pour 1955/65

Si on considère un certain nombre de pays A,B, C,D.... reliés par voie maritime, on voit qu'a priori il peut exister autant de marché que de lignes possibles : AB,AC,AD,BC,BD. En fait des considérations géographiques et économiques limitent le nombre de marchés, plusieurs pays peuvent être placés sur une même ligne, et certains flux sont inexistant; cela n'exclut pas l'existence de flux potentiels, le boom des importations des pays producteurs qui a suivi la réévaluation du pétrole a permis à certains opérateurs d'ouvrir des lignes "jamais" vues jusque là : Brésil/Nigeria, Maghreb/Golfe Persique, ces nouvelles lignes préfigurent les nouveaux marchés de demain" (1). C'est pour répondre au même besoin qu'a été créée une des premières flottes internationales dans les Caraïbes: la Namucara a permis de briser le cercle vicieux qui liait la faiblesse des échanges entre pays des Caraïbes à la faiblesse des moyens de transport entre ces mêmes pays" (2).

Chaque armateur de lignes ne limite pas ses activités à une seule route maritime ou aux routes issues de son pays d'implantation; les armements du pays A peuvent jouer un rôle important sur les lignes issues de A : AB,AC,AD... mais cela ne les empêche pas d'intervenir sur d'autres lignes BC,BD,CD... Sur certaines de ces routes les armements de A acheminent cependant les échanges issus de leur pays A : il s'agit de trafic détourné, ainsi les armements français, allemands au départ d'Anvers et de Rotterdam... mais leur activité sur d'autres lignes n'a plus aucun rapport avec les échanges de leur pays d'origine, il s'agit des trafics tiers (cross trade).

L'existence de ces marchés distincts et juxtaposés pose deux problèmes liés : est-ce qu'il y a égalisation des différentes marges bénéficiaires qui apparaissent sur chacune des lignes, et quelles sont les modalités d'entrée sur un marché donné?

(1) Fairplay international Shipping Weekly : "Knocking the conference when opportunity knockse, 18.11.1976

(2) Fairplay International Shipping Weekly, "Namucar economic formula", 9.12.76

Dans le contexte de la "liberté des mers", il devrait y avoir égalisation des marges bénéficiaires entre les différentes lignes. Un certain nombre de pratiques s'y opposent : l'existence de tarifs discriminatoires envers certains pays, les privilèges de pavillon et éventuellement l'organisation du marché.

Sur certaines lignes les armements exercent des tarifs "surfacturés" : il s'agit par exemple des lignes qui rejoignent certains pays en voie de développement à leur ancienne métropole (France et Ouest Africain, Grande-Bretagne et Est-Africain) (1). Ces méthodes de plus en plus dénoncées par les conseils de chargeurs (2) sont menacées par l'apparition d'armements appartenant au PVD et par la pratique des privilèges de pavillon. Mais comme on le verra plus loin ces pratiques nationales peuvent être récupérées dans la logique de l'ordre économique maritime dominant (création de joint venture).

Le privilège de pavillon suppose un partage arbitraire du fret avec priorité à certains armements : c'est le cas du partage du fret entre la France et certains pays maghrébins du pourcentage exigé par certains armements africains, ou d'Amérique du Sud. Cette réglementation qui est utilisée aujourd'hui par les PVD remet en cause - d'une certaine façon - l'ordre maritime actuel (3)

Ces différentes pratiques permettent une certaine dispersion des taux de rentabilité entre lignes : elles intéressent avant tout les PVD, et les pays socialistes, soit une part limitée (surtout en valeur) du fret total.

Il semble cependant qu'entre pays développés à économie de marché l'égalisation des taux de rentabilité ait été la règle entre les différentes lignes. Les barrières à l'entrée de chaque marché (barrières institutionnelles, barrières financières) n'ont jamais pu empêcher un armement déjà en place de pénétrer un nouveau marché.

(1) B. FRANCOU, Structure du coût du transport maritime et relations économiques internationales, Thèse, Aix 1976 démontre l'existence des taux de fret discriminatoires entre la France et la Côte Ouest africaine.

(2) Conseils réunissant les principaux utilisateurs

(3) Elle reprend en fait l'acte de navigation de Cromwell qui, réservant dès 1651 le commerce extérieur de la Grande-Bretagne aux navires anglais, fit la fortune de la flotte anglaise jusqu'en 1854: elle fut alors assez puissante pour l'abolir et se faire le champion de la liberté des mers.

Les modalités d'entrée sur un marché donné renvoient à l'organisation de ce marché.

.1.2. Barrière à l'entrée et mobilité

.1.2.1. Le marché des lignes régulières a une structure oligopolistique : le nombre important de chargeurs (d'utilisateurs) contraste avec celui des armateurs de lignes : plusieurs milliers pour quelques dizaines d'armements selon les pays. Un chargeur important qui dans le cadre de son activité industrielle ou commerciale dispose d'un flux important de marchandises a très vite intérêt à affréter un navire pour satisfaire ses propres besoins: c'est le cas des sidérurgistes et quelquefois des constructeurs d'automobiles. Cette structure oligopolistique s'est naturellement renforcée avec le processus de concentration - centralisation du capital qu' a connu le transport maritime dans chaque pays : les dix premiers armements français, néerlandais, allemands, britanniques... contrôlent souvent plus de 75 % du tonnage national(1).

Une deuxième caractéristique du fonctionnement de ce marché est la très faible élasticité de la demande par rapport à l'offre; ce ne sont pas les diminutions de taux du fret qui, en période de basse conjoncture, créeront un fret supplémentaire, et au contraire pendant une période de forte croissance des exportations les chargeurs (exportateurs) acceptent de payer des taux de fret très importants^s qu'ils peuvent faire supporter par les importateurs - ce qui arrive actuellement sur les lignes à destination du Golfe Persique en est un exemple probant.⁽²⁾ Sur une ligne donnée la "dynamique" de cette

(1) R.CHAPONNIERE , J.C.GUEGAN, Internationalisation de la production et mode de transport concentration - centralisation du capital, I.R.E.P., juin-juillet 1976.

(2) Depuis la concurrence exacerbée s'est accompagnée d'un effondrement des taux.

branche est avant tout induite par celle de autres branches. Mais l'ouverture d'une ligne nouvelle répondant à une demande potentielle, est un élément important de la croissance de la branche: cela a été le cas au début de la conteneurisation.

Le marché du transport de ligne est formé par une juxtaposition de marchés indépendants: c'est au niveau de chaque ligne que la nature oligopolistique de ce marché se révèle le mieux. Le système des conférences apparaît comme l'institutionnalisation de cette structure oligopolistique. Les conférences sont des groupes de compagnies exploitant des routes sur lesquelles elles perçoivent en vertu d'accords fondamentaux, des taux uniformes. On compte environ 360 conférences maritimes dans les divers trafics mondiaux (1); ce nombre correspond à celui des différents marchés que l'on a évoqués plus haut. Les armements participant à la conférence n'ont droit (en théorie) qu'à se concurrencer par la qualité du service (type de navires, vitesse, moyens de manutention, structure commerciale).

Une organisation de ce type est en elle-même une barrière à l'entrée. L'arrivée d'un "outsider" sur une ligne

(1) CNUCED, Le Système des conférences maritimes, O.N.U., New-York, 1970.

(2) L'entrée d'un marché peut être complètement interdite par la pratique des privilèges de pavillon qui prévoit la part de fret qui revient à chaque armement et exclut la pénétration d'un tiers (de façon régulière). Une telle pratique isole un marché sur lequel la marge bénéficiaire peut être supérieure à celui qui existe dans d'autres lignes: il s'agit d'un marché institutionnel. L'outsider peut être soit un armement déjà existant, soit un "opérateur". Dans ce dernier cas, il s'agit d'un capital qui provient alors soit d'une autre branche industrielle, soit d'une autre activité de transport (transitaire, auxiliaire de transport, transport routier). L'entrée dans le maritime se fait alors pour une opération ponctuelle (d'où le terme d'opérateur), qui permet d'obtenir un fond de cale important pendant un temps limité: exemple d'un contrat de transport lié à un contrat d'usine "clé en main". A partir de ce fond de cale, l'opérateur qui utilise des navires affrétés peut faire des prix intéressants et intervenir sur cette ligne pour d'autres chargeurs. Selon son activité d'origine, l'opérateur restera outsider, et amateur, ou disparaîtra.

Des outsiders importants comme M.T.O. (R.F.A.) sont liés à des intérêts industriels dans la Ruhr, Mezarzio (Italie) est un auxiliaire de transport, de même que Kuhn et Nagel, Secam (France), opérateur à son origine reste un outsider spécialisé dans les transports d'ensembles industriels.

donnée faisant bénéficier les chargeurs d'un taux de fret inférieur à celui de la conférence peut être combattue de plusieurs façons. Les chargeurs sont liés aux armements par des primes de fidélité ou d'autres types de contrats dont ils perdraient la jouissance s'ils contactaient l'outsider; la conférence peut aussi concurrencer l'outsider sur son propre terrain en lançant une "fighting ship" c'est-à-dire un navire qui accepte de pratiquer un taux de fret encore inférieur à ceux de l'outsider (et donc à ceux de la conférence).

Cette dernière méthode n'est valable que pour contrer un entrant relativement faible; elles s'apparentent à la pratique du prix limite comme barrière : le prix pratiqué par les producteurs et imposé de ce fait à l'entrant comme limite supérieure ne lui permet pas de réaliser le taux de profit de l'industrie, ni même un taux de profit acceptable(1). Cependant si l'entrant cherche à modifier le marché et anticipe sur une situation ultérieure ce type de barrière s'effondre. L'armement qui décide de pénétrer un marché où les profits réalisés lui paraissent intéressants n'est pas, le plus souvent, un nouvel armement mais une compagnie qui cherche à se diversifier géographiquement.

Dans ce dernier cas les armements appartenant à la conférence qui organise le marché préfèrent se concerter avec l'entrant plutôt que de livrer une guerre des tarifs qui, à terme, leur serait préjudiciable à tous. L'entrée d'un nouvel armement va s'accompagner d'une nouvelle répartition du marché, et donc d'une diminution du profit pour chacun à moins que la brusque augmentation de l'offre s'accompagne d'une croissance analogue de la demande. Aussi une autre manière de pénétrer un nouveau marché sans provoquer une baisse de profit est la pénétration financière : l'entrant, grâce à sa puissance financière, prend possession d'un des armements présents sur la ligne.

(1) R. BORRELLY, Les disparités sectorielles des taux de profit, Thèse, Grenoble, 1972.

L'histoire (1) d'un armement britannique important : Ellerman qui avec une flotte de 500 000 tjb est actuellement la 13ème Compagnie en Grande-Bretagne, permet d'illustrer ces différentes pratiques.

- "Les agents maritimes de la compagnie Ellerman à Montréal informèrent la compagnie du haut niveau des taux de fret pratiqués entre les ports des Grands Lacs, ceux de l'Atlantique et les ports de la Méditerranée (1954)... Le marché se partageait entre la compagnie Fabre, et deux autres armements. Paradoxalement la nouvelle de l'irruption des bateaux d'Ellerman ne provoqua aucune hostilité... Ellerman mit au point une ligne commune avec Fabre... D'autres compagnies pénétrèrent le marché, les bénéfiques diminuèrent rapidement et Ellerman se retira (1959)".
- "Les lignes joignant la Grande-Bretagne et la Méditerranée comp- taient trois armements, dont Wescot. L'alternative était pour Ellerman d'acheter Wescot ou de lancer des navires sur cette ligne... Contactés, les propriétaires de l'armement Wescot hésitèrent mais les activités connues d'Ellerman leur donnaient l'impression que ce dernier avait des ressources financières importantes et qu'un refus de vente serait le point de départ d'une guerre des prix...ils acceptèrent donc de vendre".

Ces exemples mettent en lumière l'importance du réseau d'informations dans la stratégie des armements. Les nombreuses antennes commerciales permettent aux compagnies les mieux implantées et disposant d'un réseau mondial une connaissance des différents marchés et des marges bénéficiaires respectives. Les renseignements concernant les taux de fret pratiqués sur telle ou telle ligne, le type d'accords conclu entre armements et chargeurs ne font l'objet d'aucune publicité: les chargeurs eux-mêmes, clients des conférences; l'objection majeure que font quelques conférences à la publication de leur tarif est qu'il serait très

(1) James TAYLOR, Ellerman, a wealth of shipping, wilton House, London 1976.

facile à des compagnies qui sont ou peuvent devenir concurrentes de se procurer un tarif: cela pourrait entraîner une guerre de taux de fret (1). La rétenion de l'information est un élément important des barrières à l'entrée de chaque marché.

1.2.2. Ces exemples mettent aussi en lumière l'importance de la mobilité dans ces stratégies: mobilité, bien sûr, des unités de production, les navires... mais mobilité des capitaux.

Les compagnies maritimes jouissent d'une souplesse d'adaptation que peu de firmes industrielles connaissent, leur stratégie de diversification géographique, la possibilité qu'elles ont d'intervenir sur telle ou telle ligne est certes favorisée par la mobilité de leurs navires mais aussi par l'existence d'un marché de l'occasion et par les possibilités d'affrètement qui permettent de raccourcir le délai qui sépare la décision d'investir - la commande à un chantier - et la livraison effective d'un navire - délai relativement long dans le cas d'une unité spécialisée : porte conteneur par exemple. De nombreux outsiders (opérateurs) n'interviennent qu'avec des navires affrétés.. de même certains armements établis (voir plus bas). L'affrètement permet aux P.V.D. d'intervenir plus rapidement et plus massivement sur le marché du transport. Les possibilités d'adaptation des navires sont cependant plus limitées qu'autrefois : les navires sont de plus en plus construits pour être utilisés de façon optimale sur une ligne déterminée, aussi un nouvel entrant peut avoir à supporter des coûts de production supérieurs à ceux des armements déjà en place sur la ligne. (En période de forte croissance de la demande, comme actuellement à destination du Moyen-Orient, toutes sortes de bateaux sont utilisés, et les surcoûts - ou plutôt les sur-frets - sont supportés par les importateurs puis par les armateurs lorsque les prix s'effondrent).

(1) CNUCED, Le système des conférences, op.cit. p.29.

La conteneurisation des lignes est un nouveau frein: il s'agit d'une élévation des barrières à l'entrée au point de vue des disponibilités en capital (la conteneurisation suppose des investissements bien supérieurs au transport classique) mais aussi d'une limitation du type de navire que l'on peut engager: spécialisation.

L'existence d'un marché de navires d'occasion est liée à un second trait caractéristique de l'industrie du transport maritime: le passage très rapide dans cette activité du capital productif au capital argent. Le caractère spéculatif de cette industrie a souvent été décrit: on a pu dire que l'exploitation d'un navire est la façon la plus économique de le stocker entre l'achat et la revente. De fait la réalisation de tous les actifs d'une société - sans changement ultérieur d'activité - n'est pas un phénomène rare dans le transport maritime; c'est cependant plus une caractéristique des armements "nordiques" et britanniques, (plus "financiers" que "marins"). C'est ainsi qu'Ellerman réalisa tous ses actifs en vendant sa première compagnie au financier américain Morgan lorsque celle-ci était très florissante... les disponibilités financières acquises lui permirent de se lancer sur le marché du transport méditerranéen... Plus récemment l'armement Naess a vendu tous ses navires en 1970 et se retrouve acquéreur à un moment où les prix des navires sont bas. Cette pratique financière des armements est bien entendu liée à leur stratégie de diversification: diversification géographique de leurs activités, mais aussi diversification de ses activités elles-mêmes: rares sont les armements qui ne constituent pas des investissements de portefeuille importants qui leur servent de réservoir de rentabilité et de liquidité (1). Les entreprises dont les ressources sont concentrées sur une seule fonction: le transport, ont en effet peu à transférer en dehors de leur surplus financier; elles diffèrent en cela des entreprises qui investissent dans la recherche peuvent mettre au point des produits ou des procédés leur permettant d'intervenir sur de nouveaux marchés (2).

(1) Entreprise, 3 mai 1974

(2) L'exemple de l'offensive actuelle des firmes de l'électronique (Texas...) sur l'horlogerie après la mise au point de microprocesseurs.

La facilité de transformation capital productif/ capital argent renforce le rôle des banques dans le fonctionnement de cette industrie. Les banques sont en effet les gestionnaires d'une telle transformation. Les liaisons entre capital bancaire et armement sont fréquentes, de même que l'emprise du capital financier sur cette activité. Le rôle important des assurances dans le transport maritime est lié à celui des banques, les assurancestirent leur origine du transport maritime. Le réseau mondial des banques et des assurances britanniques ont été autant de facteurs importants pour l'hégémonie des armements britanniques dans la mesure où la rétention d'informations peut apparaître comme une barrière à l'entrée de certains marchés.

Il ne faut cependant pas exagérer la souplesse d'intervention des armements : la structure des conférences a aussi comme effet de rigidifier le marché; il s'agit d'une stratégie surtout défensive : ce qui survient actuellement dans le Bassin Méditerranéen l'illustre assez bien. A la suite de la revalorisation du prix du pétrole les importations à destination du Moyen-Orient ont connu une croissance exceptionnelle qui tranchait avec le marasme des échanges sur les autres lignes; cela s'est accompagnée d'une "congestion" portuaire dans les différents pays importateurs : les cargos traditionnels doivent supporter de très longues attentes alors que des navires à charge - ment - déchargement horizontal (les navires ro-ro) étaient avantagés. Ce ne sont pas les grandes compagnies qui ont ouvert de nouvelles lignes utilisant ce type de navires mais le plus souvent de nouveaux armements, des outsiders ou des opérateurs.

Cette rigidification est peut-être une conséquence de l'évolution du marché du transport maritime.

2. Evolution du transport de ligne : peu de facteurs déséquilibrants jusqu'à ces dernières années

L'organisation du marché que l'on vient de décrire et qui a comme trait caractéristique le système des confé

rences s'est construite à partir de 1875. Elles apparurent comme la réponse des armements à deux facteurs importants qui avaient modifié progressivement les règles de fonctionnement du transport maritime : l'introduction de la propulsion à vapeur (1) qui permettait l'établissement des lignes régulières, en supprimant en partie les contingences climatiques, et le percement du canal de Suez qui ouvrait de nouveaux marchés plus faciles d'accès; la première conférence fut formée en 1875 dans le trafic entre le Royaume-Uni et Calcutta, elle fut le résultat de l'accord conclu après une guerre des prix importante inaugurée en 1869 avec l'ouverture de Suez.

Depuis et jusqu'aux années soixante, l'industrie du transport maritime n'a pas connu de facteurs déséquilibrants importants (2) si l'on excepte les destructions des deux guerres mondiales qui ont touché de façon relativement uniforme l'ensemble des armements dont les navires avaient été réquisitionnés. Pendant cette période la stratégie des firmes s'est appuyée pour l'essentiel sur une diversification géographique, le problème étant pour chaque armement d'ouvrir une nouvelle ligne bien vite partagée entre les premiers entrants - la réalité est certes moins schématique, certaines conférences sont "ouvertes" d'autres "fermées". L'absence de révolution technologique, la croissance très modérée

(1) La propulsion à la vapeur remplace progressivement la voile à partir de 1870:

1870	12,5	% du tonnage
1880	25	% du tonnage
1913	86	% du tonnage

(2) La taille des navires a varié assez lentement :

de 1850 à 1900 un clipper (voile) transporte 4 000 tonnes
en 1943 un liberty ship transporte 11 000 tonnes
en 1964 un cargo a encore la même capacité
mais un porte conteneur peut atteindre 40 000 tpl en 1974.

La vitesse a suivi une évolution encore plus lente. Le navire à vapeur a attendu 1947 pour "rattraper" le navire à voile qui dès 1850 filait 15/17 noeuds. Il faudra attendre l'arrivée du porte-conteneur pour que les navires de transport de marchandises atteignent des vitesses élevées : 33 noeuds (maximum).

de l'activité (1) sont autant de facteurs explicatifs de la stabilité des firmes dans cette industrie. Les grands armements qui dominent le marché des lignes régulières datent tous de la fin du XIXème siècle. Comme le montre Y.Morvan, ce n'est pas la concentration qui explique la stabilité des firmes dans une industrie, mais les deux facteurs que l'on a soulignés : demande stable et développement technique faible liés à l'existence de barrières à l'entrée; cela s'accompagne d'une rentabilité modérée de l'activité (2). On a certes assisté pendant cette période à l'entrée de nouveaux armements dans le transport maritime : les armements pétroliers qui sont maintenant les plus puissants. Mais ce développement s'est produit sans concurrence avec les armements de ligne - ce n'est pas le même type de transport - sur un marché qui connaissait une très forte expansion, et des développements techniques très importants (la taille maximum d'un pétrolier a été multiplié par deux de 1920 à 1940, par cinq de 1940, par cinq de 1940 à 1960 et encore par cinq de 1960 à 1975). Les armements de ligne se sont dotés de pétroliers - qu'ils fretaient aux pétroliers - dans un souci de diversification mais la concurrence inverse ne s'est jamais produite, les techniques sont certes différentes mais les marchés sont fermés et leur rentabilité modérée.

L'évolution très rapide des échanges à partir des années suivantes, les obstacles que rencontrèrent les armements dans le procès de valorisation de leurs capitaux sont autant de facteurs qui ont permis et accéléré l'évolution technique que constitue la conteneurisation et plus généralement l'unitarisation des charges. On ne reviendra pas sur les avantages de la conteneurisation en ce qui concerne l'accélération du taux de rotation du capital (3). Il faut souligner que

(1) Le tonnage des marchandises diverses transportées est passé de 40 millions de tonnes en 1850 à 200 millions de tonnes en 1938; soit un taux de croissance annuelle de l'ordre de 2 %

de 1955 à 1965 : 5,5 % par an

de 1965 à 1970 : 7,3 % par an

(2) Y.LE MORVAN, Influence de la dimension sur la rentabilité, thèse Rennes 1967. Le taux de rentabilité calculé pour le transport maritime qui recouvre le transport de ligne, le transport de pétrole...varie de 10 à 5,8 % de 1950 à 1965.

(3) R.CHAPONNIERE, J.C.GUEGAN, Internationalisation du capital et modes de transport : concentration et centralisation du capital, IREP, 1976.

l'apparition du porte conteneur peut être apprécié comme celle d'un facteur très déséquilibrant dans l'industrie du transport maritime : grâce à son tonnage plus important et à sa vitesse supérieure, un porte conteneur peut remplacer sur une même route plus de trois cargos classiques. L'investissement peut être multiplié par cinq. On assiste donc à une élévation sensible des barrières à l'entrée du point de vue des disponibilités en capital. Une telle "révolution technique" ne pouvait que s'accompagner par une réorganisation des marchés. Le développement de la conteneurisation a ouvert la voie du transport maritime à de nouveaux entrants : les armements de ligne des Etats-Unis qui étaient à l'origine de cette "innovation"(1) - ainsi la Sea Land qui possédait 7 navires en 1959 avec un tonnage de l'ordre de 100 000 tpl, possède en 1975 une flotte de 1 million de tonne de port en lourd.

On a donc assisté à une certaine réorganisation des marchés : renforcement du rôle des compagnies de ligne US sur les routes particulières (Atlantique Nord, Pacifique Nord) mais renforcement parallèle des armements européens, par concentration au niveau national et regroupements internationaux. Conteneuriser de nouvelles lignes a donné une nouvelle impulsion au développement du transport maritime, cette dynamique peut être rapprochée de celle qu' a connu à ses débuts le transport de ligne : la stratégie des armements a vite atteint ses limites : la conteneurisation des principales lignes comportant un fret riche s'est effectué entre 1966 et 1976.

Le volume du capital nécessaire pour entrer dans un marché déterminé ne représente qu'une barrière sélective qui peut être franchie soit par la croissance interne des firmes soit par une association avec d'autres capitaux qui fournit la dimension nécessaire pour pénétrer le marché; la stratégie des armements européens face à l'offensive américaine en est l'il - lustration dans le domaine de l'industrie du transport maritime.

(1) Le conteneur n'est pas en lui-même une innovation: le cadre ferroviaire existant déjà; c'est son utilisation maritime qui était originale.

La création des différents consortiums leur a permis d'effectuer l'effort financier nécessaire pour se doter des flottes nécessaires; les armements conservent la propriété et l'exploitation d'un ou plusieurs navires mais l'organisation générale des rotations et la fixation du taux de fret dépendent de la totalité des membres du consortium. Regroupant quelquefois des armements nationaux les consortiums réunissent aussi des armements de divers pays. Sur la route de l'Atlantique Nord l'organisation du trafic s'est encore rigidifiée avec la création d'un pool qui réunit, outre un consortium, des armements américains.

L'évolution du transport de ligne que l'on vient de tracer de façon schématique met en relief les différentes barrières à l'entrée qui sont apparues :

- structure institutionnelle des conférences
- rôle de l'information
- et progrès technique récent qui renforce ces barrières.

Depuis 1973 de nouveaux facteurs sont apparus qui à terme risquent de bousculer l'ordre établi et mettre en place un nouvel ordre économique maritime.

Il s'agit :

- d'une redistribution des courants d'échanges avec l'apparition du Bassin Méditerranéen en tant que zone privilégiée
- de la revendication des pays en voie de développement de participer à l'acheminement de leurs échanges.

Un certain nombre de pays ont la volonté et maintenant les moyens financiers de se doter de flottes importantes; dont l'activité sera protégée par le nouveau code de conduite des conférences édicté sous l'égide de la CNUCED et sous la pression des pays du groupe "des 77".

B. TRANSPORT MARITIME ET DEVELOPPEMENT: LES ARGUMENTS AVANCES

La maîtrise du transport maritime, le développement d'une flotte nationale sont autant de revendications des pays en voie de développement. L'ensemble de ces exigences est cristallisée dans la recherche, au sein des organisations internationales, d'un "nouvel ordre maritime" qui apparaît comme le double - ou une composante - du nouvel ordre international formulé par ailleurs.

Cette approche déborde le cadre des seuls pays du Bassin méditerranéen, mais les questions qui sont soulevées par la maîtrise du transport sont communes à l'ensemble des pays de la "périphérie", et d'autre part certains pays de la zone méditerranéenne jouent un rôle important dans la formulation d'un nouvel ordre maritime.

1. L'exigence d'un nouvel ordre maritime est limitée: elle vise uniquement le transport de lignes régulières qui est organisé par les "conférences maritimes" (1). Il s'agit donc du trafic des marchandises générales, c'est-à-dire de la plupart des produits qui ne font pas l'objet d'un transport par navire complet - voire spécialisé -. Cependant si cette limite est effective au niveau de la lettre elle l'est moins au niveau

(1) Une conférence maritime se définit comme "une association, non dotée de la personnalité civile, d'exploitants de navires de ligne se faisant mutuellement concurrence, constituée afin de :

- 1) limiter la concurrence entre ses membres
 - 2) d'appuyer ses membres par une action en coopération dans la concurrence qui les oppose aux transporteurs non membres".
- On compte près de 360 conférences maritimes opérant sur les différents trafics mondiaux.

est effective au niveau de la lettre elle l'est moins au niveau de l'esprit de certains pays producteurs de pétrole, de minerais... produits qui font l'objet d'un transport de vrac traité "sur le marché libre": c'est-à-dire au niveau des bourses d'affrètement - New-York, Londres, Rotterdam.

La première revendication qui est formulée concerne l'accès au marché tel qu'il est organisé : les armements des pays en voie de développement demandent à être acceptés de façon systématique dans les conférences qui gèrent les lignes desservant leur pays; ce droit leur est parfois refusé (1). Au-delà de cet accès c'est une part importante de ce marché qui est demandée : un partage de type 40-40-20 qui réserverait 40% du fret à chacun des pays importateur/exportateur et laisserait 20 % aux armements qui interviennent sur des trafics tiers. Il est bien évident que dans l'état actuel de la division internationale du travail dans le transport maritime, les armements des pays en voie de développement ne peuvent pas assurer cette part de marché (40 %), leur fut-elle réservée : la plupart de ces armements n'interviennent pas à plus de 15, voire à 20 % avec leurs moyens propres (2), mais ces pays ont toujours la possibilité d'affréter des navires pour "remplir" leur part. Une fois leurs participations aux conférences maritimes retenue les différents armements nationaux entendent régler les taux de fret qui "seront fixés au niveau le plus bas qui soit possible du point de vue commercial et permettent aux armateurs de réaliser un profit raisonnable" (acte final de la conférence de plénipotentiaires des Nations-Unies sur un code de conduite des conférences, chapitre 4, article 12, alinéa a, Genève 1974.)

Il ne s'agit donc pas de contester un ordre maritime établi, le système des conférences, mais de le réaménager en exigeant un nouveau code de conduite des conférences qui

(1) L'armement national du Cameroun a dû attendre 5 ans avant d'être membre d'une conférence desservant l'Afrique de l'Ouest.

(2) L'ensemble des pays en voie de développement n'interviennent qu'à concurrence de moins de 10 % dans le transport de marchandises générales.

permettrait une nouvelle redistribution des parts de marché. Depuis toujours il existait des systèmes de partage entre armements à l'intérieur d'une conférence, "ces arrangements ne donnaient aucune sécurité à long terme aux différents armements alors qu'un principe établi tel que le 40-40-20 donnerait aux armateurs cette certitude et cette stabilité dont ils ont besoin pour continuer à investir dans de nouveaux navires technologiquement avancés et de plus en plus chers"(1).

Si le nouveau code de conduite des conférences apparaît comme une redistribution du marché au profit des armements des pays en voie de développement il n'explique ni ne justifie le développement de flottes nationales (2).

2. Dans certains pays en voie de développement l'activité maritime peut apparaître comme un secteur alternatif de placement du capital : les conditions de crédit faites aux capitaux privés en Arabie Saoudite peuvent faire du transport maritime un placement lucratif. Cependant dans l'ensemble des pays qui se dotent actuellement d'une flotte le transport maritime n'est pas considéré comme un lieu spécifique de valorisation du capital. Le développement de la flotte est le fait

(1) Prof. Sturmeijer "Economic consequence of the code of conduct" dans "the Future of Liner shipping". Brême, 1976.

(2) On insiste souvent sur les motivations qui sortent du champ de l'économique pour expliquer le développement des flottes nationales des P.V.D. Ainsi pour A. BENHAM dans "Political factors and the evolution of national fleets". (Maritime Studies and Management, Janvier 1976) le "nationalisme", le désir d'affirmer son indépendance sont les éléments moteurs de la politique de développement maritime poursuivie. Il conclut à "l'irréversibilité de la croissance des flottes nationales des PVD...aussi long - temps qu'il existera un "catalyseur" pour promouvoir les sentiments nationalistes".

On ne peut pas écarter a priori des motivations non-économiques (cf. M. SAVY : transport maritime et souveraineté nationale P.A.M. Paris 76) mais il ne faudrait pas que ces explications cachent une réalité économique, à savoir le redéploiement des activités et la nouvelle division internationale du travail, réalité dans laquelle les acteurs privilégiés sont non seulement les PVD, mais aussi les armements des pays développés. Si on se refuse à saisir ce mouvement on en arrive à remarquer : "l'ironie est que les pays en voie de développement semblent vouloir pénétrer une industrie que, pour de nombreux critères, un pays moderne industrialisé devrait essayer de quitter" (Tresselt D. "The controversy over the division of Labor in international sea born transport", Bergen institute of shipping Research, 1970).

de l'Etat, du secteur public, les initiatives du secteur privé restent très modestes même dans les pays où elles sont reconnues, encouragées, secteur relativement capitalistique il est considéré comme non "rentable" et pris en charge par le capital public. Les capitaux privés interviennent dans des "créneaux" intermédiaires : transit, transport routier.

Quels sont les objectifs poursuivis par les armements nationaux des pays en voie de développement? Il s'agit de minimiser le prix du transport pour l'ensemble de l'économie nationale : à la fois l'acheminement des importations qui conditionnent en partie les coûts de l'industrialisation, et celui des exportations pour permettre aux produits des pays en voie de développement d'être plus compétitifs sur le marché international et en particulier sur le marché des pays industrialisés. Il s'agit en outre de réduire les sorties de devises, et donc d'améliorer la balance des frets de la balance des paiements : les sorties de devises étant mobilisées pour rembourser les crédits d'achats des navires et une partie de leur exploitation courante (soute, frais dans les ports étrangers...) au lieu de servir à payer le fret ou l'affrètement des navires étrangers. Cependant la dépendance maritime de la plupart des pays en voie de développement ne se traduit pas uniquement en termes de transfert de ressources mais aussi en termes de sécurité d'approvisionnement, possibilité d'exportation.

3. L'incidence du transport maritime sur les importations de biens et services et sur le coût des investissements a été souligné par le ministre ivoirien de la marine marchande (1). Les conditions d'acheminement vers la Côte d'Ivoire sont différentes de celles de nombreux pays de la zone méditerranéenne (à l'exception du Moyen-Orient) mais les chiffres fournis donnent un ordre de grandeur du problème posé.

(1) L.FADIKA :Système de transport maritime,développement et industrialisation des pays du Tiers Monde, Colloque Cedimam 13-15 mai 1977.

"Si l'on ajoute au fret l'assurance maritime et les frais de manutention et d'acconage, soit en moyenne 45 % du fret, l'on arrive à une part de 4,5 % pour les frais de transport maritime dans les prix des biens et services.

Ce pourcentage peut être considéré comme représentatif de l'ensemble des pays en développement, d'après des études que nous avons effectuées sur les structures économiques de ces pays.

Ainsi, les pays en développement, dont la valeur unitaire des produits importés est élevée, dont le commerce extérieur tient une part importante de leur PIB et qui sont très dépendants du fret en augmentation régulière des conférences maritimes sont beaucoup plus touchés par le prix du transport maritime que les pays développés : les importations par mer de ces derniers sont, en effet, en comparaison, de faible valeur unitaire, relativement peu importantes dans le PIB et profitent largement des bas prix actuellement pratiqués pour les vracs secs, et surtout liquides.

Dans les pays en développement, la part dans les coûts du matériel d'équipement et des matériaux de construction et autres est grande. Comme ces produits sont importés, et que leur fret ad valorem est cher (15 % pour les véhicules, 35 % pour matériaux de construction sur valeur CAF pour la Côte d'Ivoire en 1976), le coût du transport représente une part importante de ces coûts d'investissements.

Ainsi, en supposant que les équipements importés représentent 50 % des coûts des investissements, en supposant un taux de fret ad valorem moyen de 25 % et des coûts annexes (Assurances, Transit, Acconage, etc...) de 45 % du fret, l'on arrive à un impact global du transport maritime sur les coûts d'investissements des pays en développement égal à 20,5 %.

En outre, les retards dans la livraison entraînent des charges financières (Immobilisation de trésorerie), des frais d'entreposage et d'assurance supplémentaires et une

sous-utilisation des moyens de production.

Un mois de retard supplémentaire par rapport à la normale entraîne un surcoût de 3 % environ (0,5 % pour charges financières + 2 % pour sous-utilisation des moyens et un reliquat pour frais portuaires supplémentaires).

Nous arrivons donc à une part globale des transports maritimes dans les coûts d'investissements des pays en développement de 24 % par référence à l'exemple ivoirien. Dans les pays développés, cette part ne dépasse guère 5 %".

Dans la même communication le ministre ivoirien insistait sur l'importance du transport maritime sur la compétitivité des exportations; dans un schéma d'industrialisation orientée vers l'exportation le développement d'une flotte nationale lui apparaissait comme essentielle.

Même si les évaluations faites par le ministre ivoirien sont trop globales, elles révèlent avec acuité le frein que peut représenter le coût du transport maritime au développement des échanges; or, il s'agit du mode privilégié d'acheminement des importations et des exportations pour l'ensemble des pays en voie de développement - et de l'ensemble des pays du sud du Bassin méditerranéen -. Ce frein sera d'autant plus ressenti que la mise en place d'un nouvel ordre international - tel qu'il ressort des objectifs de Lima ou de Nairobi⁽¹⁾ - implique une accélération des exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement vers les pays développés - et entre les pays en voie de développement.

Dans une telle optique d'intégration croissante au marché mondial, les pays en voie de développement entendent intégrer les coûts - voire les surcoûts - des transports . Même lorsque le modèle d'industrialisation retenu est celui de certains pays d'Asie du Sud-Est, la référence au Japon est explicite : sa percée sur le marché mondial est mise en parallèle avec son intervention massive dans l'acheminement de ses échanges.

(1) Il s'agit des objectifs définis par l'O.N.U.D.I., rappelés par la C.N.U. C.E.D. et qui concernent l'industrialisation du Tiers Monde "25 % de la production industrielle mondiale dans le Tiers monde à l'horizon 2000.

C. LE CAS DU BASSIN MEDITERRANEEN

A l'exception du Koweït, pays à tradition maritime, l'ensemble des pays du sud de la Méditerranée et du Golfe Persique est resté le plus souvent étranger au transport maritime. Ces différents pays n'ont guère participé à l'acheminement de leurs exportations et de leurs importations. Les sociétés pétrolières multinationales dominaient le transport pétrolier, se partageant le fret avec des "indépendants" affrétés au voyage ou au temps. Le niveau pondéré du taux de fret mensuel permettait de déterminer l'indice AFRA (average freight rate assesment) qui entre dans le calcul de l'élément fret du prix c.i.f. (cost insurance freight) du brut livré. D'après J.M. CHEVALIER (1) les modalités de calcul de cet indice permettent aux compagnies pétrolières de facturer un coût très supérieur au coût réel supporté : en effet une partie de la flotte utilisée leur appartient en propre et fonctionne le plus souvent dans des conditions optimales, alors que l'indice AFRA tient compte des marchés conclus au prix fort (marchés spots). Quant à l'acheminement des importations, il était contrôlé par les armements de ligne, regroupés en conférences. Les pays importateurs n'avaient aucune maîtrise sur le niveau de fret retenu par les conférences, ni sur les différentes taxes qui pouvaient sanctionner tel port ou tel itinéraire : surtaxe d'encombrement portuaire, taxe d'insécurité du canal de Suez...

Cette organisation de transport maritime à l'avantage des armements traditionnels - armement de ligne - armement pétrolier - est en passe d'être révisée; ce boulever -

(1) J.M.CHEVALIER, Le nouvel enjeu pétrolier, Calmann-Lévy, Paris 1974.

sement est dû à la conjugaison de plusieurs facteurs.

La réévaluation du prix du pétrole, la crise du transport pétrolier, la volonté manifestée par les pays exportateurs de maîtriser le processus de valorisation du pétrole en aval de la production, l'afflux de marchandises importées par les pays producteurs sont tout autant de facteurs souvent liés qui commandent la mise en place d'un "nouvel ordre économique maritime" et bousculent les traditions maintenues jusqu'alors dans le Bassin Méditerranéen par les différents armements.

La crise du transport pétrolier qui est apparue après l'augmentation du prix du pétrole était prévisible : elle était inscrite dans le niveau record des commandes de 1973; les armements pétroliers avaient alors commandé l'équivalent - en tonnage - de la flotte pétrolière en service. L'excédent de capacité de transport serait apparu sans la "crise": la réduction de la consommation de pétrole, conséquence de la récession a accéléré et dramatisé le processus. Les armateurs indépendants sont les plus touchés: dans l'euphorie générale, ils avaient fait confiance, pour leurs ordres d'achats, aux prévisions optimistes des compagnies pétrolières (1). La capacité de transport excédentaire (près de 30 % du tonnage de la flotte pétrolière mondiale) ne sera résorbée, de l'avis de tous (2), qu'après 1985. Cette crise a comme conséquence directe l'effondrement du niveau de fret et du prix des navires, qu'ils soient neufs ou d'occasion : les armateurs norvégiens, grecs cherchent à se débarrasser à tout prix des supertankers livrés ou en construction. Les pays exportateurs de pétrole ont donc l'opportunité de construire leur flotte pétrolière à bas prix. Si la ruée sur les pétroliers bon marché n'a pas eu lieu - détruisant par là beaucoup d'espoir - on a par contre assisté à une poussée prudente d'achats, à la constitution de flottes nationales et internationales dans le cadre d'accords bilatéraux,

(1) Des armateurs indépendants ont ensuite accusé les compagnies de les avoir trompés intentionnellement... (Journal de la Marine Marchande).

(2) O.C.D.E., Transport Maritime en 1975, Paris 1976.

régionaux ou de joint venture. Les pays ou des groupements, l' OPAEC, qui avaient la volonté de maîtriser le processus de valorisation du pétrole en ont la possibilité dans des conditions économiques avantageuses. Cette recherche de la maîtrise du transport répond à des objectifs plus stratégiques qu'économiques : le transport est le premier élément de la chaîne de distribution du pétrole que les pays producteurs pourraient mettre en place.

L'organisation du transport du gaz naturel liquéfié qui se construit dans ce nouveau cadre diffère totalement de celle du transport du pétrole : les pays exportateurs, Algérie, Iran, Abu Dhabi, participent à l'acheminement du gaz en s'associant dans des joints venture à des sociétés étrangères. Les contrats de transport sont négociés en même temps que le contrat d'exploitation et de distribution du gaz : l'ensemble de la "chaîne" est planifiée. Le sous-emploi actuel des méthaniéristes est dû aux aléas des usines de liquéfaction ou au retard pris dans la construction des ports.

L'afflux de marchandises importées est directement lié à la réévaluation du prix du pétrole; il varie avec les ressources et la "capacité d'absorption" des différents pays pétroliers. Le flux des marchandises diverses à destination du Moyen-Orient a connu un taux de croissance exceptionnel alors même que le niveau des échanges entre pays développés diminuait du fait de la récession économique. Une telle réorientation des échanges ne pouvait qu'intéresser les armements traditionnels; mais aussi les compagnies nationales de transport maritime des pays importateurs, souvent embryonnaires, qui ont maintenant la possibilité d'accéder à un marché important, et de concurrencer les armements des pays développés. Une part du marché pourrait leur être réservée avec la promulgation du nouveau code de conduite des conférences et de la règle des 40-40-20 qui fixe à 40 % la part du fret qui revient aux flottes de chacun des partenaires commerciaux (importateur/exportateur). La décision de la CNUCED d'abord critiquée par la plupart des armateurs est apparue comme un moindre mal devant la généralisation des décisions unilatérales de réservation de pavillon.

Les flottes commerciales des pays arabes se construisent selon un schéma analogue à celui des flottes pétrolières : flotte nationale, flotte internationale, résultant d'accords multilatéraux. On assiste en outre à la multiplication des compagnies mixtes bilatérales, entre deux pays du Bassin Méditerranéen, et à un nombre important de joint venture.

°
° °

Après avoir décrit l'organisation commerciale, technique du transport maritime dans le Bassin Méditerranéen, on présentera les besoins en transport et les objectifs retenus par les différents pays. Cette partie permettra d'illustrer les arguments présentés plus haut (I.B). A partir de constatation sur le déficit de la balance des paiements, sur leur dépendance au point de vue transport maritime la plupart des pays du sud du Bassin Méditerranéen mettent en oeuvre des politiques de développement de leurs armements: politique nationale, politique internationale. C'est dans le troisième chapitre que l'on replacera ces pratiques dans leur contexte international; à cette occasion on examinera les différentes joint - ventures.

1. L'organisation du transport maritime dans le Bassin Méditerranéen

L'organisation du transport, le type de navires utilisés ne sont pas les mêmes selon les lignes maritimes : au départ d'Europe du Nord, ou des ports de l'Atlantique ou au départ de Marseille ou des différents ports méditerranéens. Lorsque la tête de ligne est en dehors de la zone méditerranéenne, le Bassin méditerranéen est une zone de transit, les pays du Moyen-Orient sont dans la zone de long cours, les armements qui interviennent sont ceux originaires d'Europe du Nord, ou des principaux pays touchés. Lorsque la tête de ligne est dans la zone méditerranéenne les armements sont quelquefois différents, les navires utilisés sont le plus souvent d'une taille plus réduite : les navires rouliers ont une capacité de transport de 500 à 1000 mètres linéaires, les portes conteneurs peuvent charger 200 conteneurs, alors qu'au départ d'Europe du Nord les capacités sont de l'ordre de 1500 à 2000 mètres linéaires ou 1500 ou 2000 TEU.

1.1 . Organisation commerciale

Les différentes lignes géographiques sont gérées par plusieurs conférences maritimes, mais l'importance prise par le trafic à destination des pays du Sud du Bassin méditerranéen a permis à de nombreux outsiders (armements ou opérateurs) d'intervenir. Les conférences fermées qui desservaient le Moyen-Orient ont dû s'ouvrir, et ne contrôlent plus que 50 à 60 % du trafic dans cette zone. On rappellera rapidement les différentes conférences maritimes, et leur rôle respectif selon les lignes.

- . à destination des pays d'Afrique du Nord, à partir de Marseille (Gênes) : il s'agit d'un transport spécifique qui fait intervenir des armements de faible taille.

L'organisation est assez anarchique :

- accords bilatéraux Algérie/Tunisie: il s'agit de conférences fermés sans lesquelles les "parts" sont déterminées les armements français se répartissent leur 50 %
- conférences à venir sur l'Egypte, Lybie , le Maroc (qui demande des accords) en attendant concurrence (d'autant plus acharné après le plan de croissance de l'armement français)
- sur la Méditerranée orientale pour le fret en transbordement vers les pays du Moyen-Orient (5 au départ de France, 3 au départ d'Italie) il existe un forfait au conteneur... et sans accord on est parvenu à une certaine harmonisation de fait
- sur la Syrie et le Sud de la Turquie (hors transit) il existe une guerre ouverte.

A destination du Moyen Orient

- . Vers le Golfe Persique : deux conférences importantes, l'une au départ des ports du Nord, l'autre des ports du Sud.
(Nord) AcmeI regroupe la Hansa (R.F.A.) le Nedloyd (ex NSU), le MLB (Belgique), la NHCP (France), W.Wilhemsen (Norvège) et Bröstrom (Suède), la Peninsular Oriental (Grande-Bretagne) l'Arya (Iran), l'UASC (Pays arabes), l'Iraqi.
(Sud) Mednecon regroupe la NHCP, la Nedloyd, la Hansa, Lauro, Yougoslavie, la DSR (R.D.A.), l'Arya, l'U.A.S.C., l'Iraqi Maritim et trois armements indiens.

Les conférences transportent environ 50 % du fret *

- . Vers la Mer Rouge, on retrouve la même distinction entre zone Nord et Sud.

* Selon les estimations NHCP.

A partir du Nord : la Continental Red Sea Conference et la UK Red Sea Conference regroupent la plupart des armements des conférences précédentes : NHCP, CMP, Hansa, Svedel, Ned Loyd, P.O., Blue Funnel, DSR, Polish Line, Ethiopian Ship, Seadon Shipping. La conférence gère environ 60 % du fret.

A partir du Sud : il n'y a pas de conférence établie mais des ententes de fret assez lâches, il existe un accord "définitif entre conventionnel", mais la concurrence du ro/ro se fait sentir. L'accord entre armements s'est fait vis-à-vis des charges (prix au mètre linéaire de chargement.)

1.2. Organisation technique

L'organisation technique du transport maritime dans la zone méditerranéenne illustre ce qui a été ^{dit} précédemment sur les difficultés d'adaptation des navires d'une ligne à une autre. Le transport intra méditerranéen reste un transport spécifique employant des navires de petites dimensions pouvant effectuer des rotations multiples, les armements méditerranéens sont souvent des armements de petite dimension à l'exemple des armements marseillais. Le transport maritime dans le Bassin Méditerranéen est en pleine mutation : apparition des navires rouliers, des petits porte-conteneurs, des barges . Au départ d'Europe du Nord, le transport maritime à destination des pays de cette zone n'a rien de spécifique.

Navires porte - conteneurs (1)

La réussite du conteneur est liée, sauf cas particulier, à un réseau de commercialisation et à la disponibilité dans l'hinterland d'engins de manutention compatibles avec son utilisation. C'est pourquoi les auxiliaires de transports européens disposant d'un réseau d'agence étendu ont pu utiliser

(1) R.CAILLOL, évolution du type de navires dans le cabotage méditerranéen, Port Autonome de Marseille, 1976.

systématiquement cette technique avec succès. Il s'agit par exemple de Merzario dont le transit était l'activité d'origine et qui peu à peu s'est intéressé au transport maritime jusqu' à devenir actuellement une entreprise intégrée qui contrôle de bout en bout la chaîne de transport. Mais il est révélateur qu'après avoir utilisé des navires autodéchargeant du type Tarros qui avaient été conçus pour ses besoins propres, il affrète ou commande actuellement des navires ro/ro/ de plus grande taille, à plat permettant le chargement en manutention horizontale des conteneurs avec les moyens du bord mais aussi des remorques et des charges roulantes.

Les autres compagnies qui utilisent les navires porte - conteneurs (Mini Line, Medtainer et Orientainer jusqu' à l'arrêt de son service) utilisent également des navires autodéchargeants. Il en sera de même pour l'Adriatica qui fait modifier un de ses navires conventionnels en N.P.C. et qui, après bien des hésitations, a décidé d'installer à bord des moyens de levage.

En l'état actuel des choses, la technique conteneurs semble principalement concerner l'accès des pays du Moyen-Orient (Iran, Irak, Koweït, Arabie Saoudite) via les ports méditerranéens ou les ports d'Arabie Saoudite au départ des ports français ou italiens ou de ceux du Nord-Continent (RECONLINE, CAMEL, etc...).

2) Navires à manutention horizontale

L'expansion du trafic roulier dans la zone méditerranéenne est un des phénomènes les plus importants depuis 1970. Limité au trafic entre les îles et le continent, les navires rouliers sont ensuite intervenus sur des distances plus longues où l'importance du temps de séjour au port décroît - théoriquement - par rapport à la durée du trajet maritime... théoriquement car l'insuffisance des équipements portuaires a pu accélérer la mise en place de navires rouliers sur les lignes

joignant l'Europe et l'Afrique du Nord, le Proche - Orient ou la Mer Rouge. Les tableaux suivants précisent l'importance prise par cette technique dans le Bassin Méditerranéen : triplement du tonnage transporté par navires rouliers entre 1968 et 1976 à partir de Gênes, évolution similaire pour les ports du Proche et Moyen-Orient.

Le navire roulier peut transporter

- . du matériel roulant fourni par le chargeur : tracteurs, engins de travaux publics, remorques routières;
- . des conteneurs chargés à plat pont et gerbés;
- . du matériel inerte emporté sur une remorque spéciale surbaissée qui ne peut pas circuler en dehors du port.

Le navire roulier projeté tend à devenir de plus en plus un navire polyvalent pouvant transporter matériel roulant, conteneurs, colis lourds...

Le linéaire semble devenir désormais le critère principal de la taille des navires. Certains armements pensent d'ailleurs accroître la largeur du navire de façon à pouvoir y disposer 7 à 8 rangées de remorques alors que l'on en est à 4 à 5 actuellement.

Les premiers ro/ro offraient 50 à 100 m de roll. On est actuellement à 1200 m. et on parle de 1800 m. D'une façon générale et dans un premier stade, il semble que les ro/ro offriront les linéaires suivants :

- Maghreb : 600 à 800 m.
- Proche-Orient/Mer Rouge : 900 à 1200 m. (certains pensent 1400 à 1800 m.)
- Golfe Persique : 1400 à 2000 m. (certains pensent 1800 à 2400 m.)

2. Les besoins en transport, les objectifs retenus

2.1. Acheminement des échanges et transport maritime

L'ensemble des pays du sud du Bassin Méditerranéen et du Moyen-Orient dépendent du transport maritime pour l'acheminement de la presque totalité de leurs échanges extérieurs. Les différents plans de développement mettent ainsi l'accent sur l'importance de cette dépendance induite et insistent sur le rôle que doivent jouer les différents pavillons nationaux.

2.1.1. Concurrence entre modes

Pour la plupart des pays européens l'ensemble des modes de transport concourt à l'acheminement des échanges internationaux : le transport maritime a certes un rôle privilégié, mais non exclusif. La part de ce mode varie selon les pays : 14 % en R.F.A., 79 % en Belgique (en pourcentage des quantités transportées)...en France elle est de 77 % pour les importations et de 30 % pour les exportations (en tonnes).

La situation respective des divers modes est totalement différente dans l'ensemble des P.V.D., et plus particulièrement dans les pays du sud du Bassin Méditerranéen et du Moyen-Orient. Dans ces pays le transport routier joue un rôle souvent marginal dans l'acheminement des échanges; le réseau ferroviaire, héritage de la domination coloniale, ^{est} souvent orientée vers les ports; aussi le transport ferroviaire n'intervient-il que très peu. Le transport maritime apparaît donc souvent comme le mode international exclusif. La concurrence entre modes étant limitée aux seuls pays du Proche et Moyen Orient. Il s'agit en particulier de l'Iran et de l'Irak.

Iran

. Les exportations à destination de l'Iran peuvent emprunter la voie maritime, la route et le transport ferroviaire (via la Turquie ou via l'U.R.S.S.).

L'encombrement portuaire a donné une impulsion nouvelle aux liaisons ferroviaires et routières. La liaison ferroviaire via la Turquie souffre d'une rupture de charge et de l'engorgement à Istanbul, le transit soviétique est en pleine expansion, mais le tonnage transporté reste modeste : 500 000 tonnes d'exportations iraniennes et 5 millions de tonnes d'importations ont ainsi transité en cinq années. Le transport routier a connu un développement important amplifié par la crise qui sévissait en Europe et qui a poussé de nombreuses petites compagnies de transport à se lancer vers ce nouvel eldorado. En 1975 on a compté près de 7000 camions par mois(1) : 800 000 tonnes ont traversé la frontière turque (2) soit un peu moins de 10 % des importations iraniennes. L'importance de la voie turque a amené l'Iran à consentir des crédits pour son amélioration. La Bulgarie qui est un des partenaires socialistes le plus important de l'Iran (3) joue un rôle important dans son approvisionnement: les camions bulgares participent souvent à des "trafics tiers" Europe/Iran, ils jouissent de facilités de transit par la Turquie. L'Iran a mis en place une compagnie mixte de transport avec la Bulgarie. Environ 90 % du transport routier international est effectué par des entreprises étrangères: les huit grandes entreprises étrangères implantées en Iran représentent un investissement presque deux fois plus important (6 800 millions de rials contre 3 934 millions) que les 99 entreprises iraniennes (4).

Le transport maritime demeure cependant le mode privilégié d'acheminement des importations iraniennes comme l'indique le tableau ci-après (5).

(1) Iran Trade and Industry, Decembre 76

(2) MOCI, 12.07.1976

(3) Iran Economic News, janvier 76

(4) Iran Trade and Industry, juin 1977

(5) Iran Trade and Industry, mai 1977.

(millions de tonnes) Années	tonnage importé	tonnage déchargé dans les ports
1973/74	6,66	-
1974/75	9,35	8,5
1975/76	13,22	12,00
1976/77	15,33	14,4

(* l'année iranienne commence le 20 mars)

Irak

. Le transport routier à destination de l'Irak a connu une expansion importante, mais reste cependant marginal :

(1000 tonnes)	quantité de marchandises importées	
	par la route	par voie maritime
1973	32,7	1511
1974	85,9	2715
1975	302,3	3466

Source : Ministère du Plan, Centre des statistiques

Constatant le faible taux de participation du pavillon national, l'importance du déficit en devises de la balance des frets, la plupart des plans de développement envisagent une croissance importante du tonnage de la flotte de commerce.

2.1.2. Les taux de participation faibles...

Les pays du sud du Bassin Méditerranéen n'interviennent que très peu dans l'acheminement de leurs échanges : au niveau des importations (cargos), de leurs exportations (pétrole). Ainsi l'Algérie (1) qui possède une des flottes de commerce les plus développées de la région ne transportait que 13 % de ses échanges maritime (hors pétrole et minerai) en 1970, 17 % en 1973, 30 % en 1975 (2). La part des navires affrétés est importante : la participation de la C.N.A.N. n'était en réalité que de 3 % en 1970, 8,5 % en 1973, 17 % en 1975. L'armement national iranien, l'Arya, a transporté 916 000 tonnes en 1974-75 (3) soit un peu moins de 10 %. En Irak, l'Iraqi Maritime Transport Co. a transporté 90 000 tonnes (4) soit moins de 30 % des importations et 1,4 million de tonnes de pétrole en 1975. (moins de 3% des exportations) Au Maroc la capacité offerte par les compagnies nationales représente moins de 15 % de la capacité totale offerte par l'ensemble des compagnies assurant de façon régulière la liaison Maroc/Europe(5).

2.1.3. Les balances de fret en déficit croissant....

La faiblesse du taux de participation entraîne un déficit important de la balance de frets; déficit qui s'est gonflé considérablement avec la croissance des importations. Le tableau ci-dessous rappelle l'état de la balance des frets de différents pays du sud de la méditerranée.

-
- (1) Secrétariat d'Etat au Plan, le Plan Quadriennal 1974-1977, rapport infrastructure économique et administrative, Alger, Mai 74.
 - (2) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 11.07.75
 - (3) Iran Economic News, Mai 75
 - (4) Ministère du Plan, service des statistiques (Iraq)
 - (5) Chambre de commerce et de l'industrie de Casablanca : projet de plan de développement 73/74, Marine marchande et Transport maritime de voyageurs.

Evolution du poste fret et assurance
sur marchandise
(millions de DTS)

	1967	1973	1974	1975
Algérie	- 24	- 156	- 289	-
Libye	-	- 212	- 378	- 444
Maroc	-		- 104	- 218
Tunisie	-	- 26	- 42	
Egypte	- 86	- 107	- 240	-
Jordanie	-		- 44	- 55
Iran				-
Irak	- 13	- 41	- 180	-
Koweït	-	-	-	-
Liban	-	-	-	-
A.Séoudite	-59	- 175	- 341	-
Syrie	-	-	-	-

Source : F.M.I.

Il s'agit donc d'un solde négatif important : dans le cas de l'Algérie la perte de devises du fait du fret est supérieur au montant des sommes rapatriées par les travailleurs émigrés en Europe.

2.2.. Les plans de croissance retenus

. Le cinquième plan de développement iranien (1973 - 1978) entend consacrer 40 milliards de rials - environ 600 millions de dollars - au seul transport maritime; le deuxième Plan

quadriennal algérien (1974-77) consacre 30 milliards de dinars - environ 700 millions de dollars - au programme marchandise de la C.N.A.N. Il s'agit de 0,7 % de l'ensemble des crédits de développement du plan iranien, et d'environ 3 % des crédits algériens alloués pendant la période 74-77.

en Iran (1) : "le nombre de cargos sera augmenté; passant de 18 à 90; la capacité de transport s'élevant de 1,2 millions de tonnes à 8 millions de tonnes à la fin du cinquième plan... Aucune restriction n'est placée sur la prévision de 40 milliards de rials retenue, des crédits supplémentaires pourront être accordés sans délai".

en Algérie : l'importance du programme est dû à l'engagement de l'Algérie dans le transport du méthane : la flotte nationale devant assurer 50 % du transport du GNL.

C.N.A.N. Récapitulatif

en millions de DA

	Coût du nouveau programme	Dépenses 1974/1977
Programme Marchandises		
- Reste à réaliser		40
- 1 cargo (à solder)		(5)
- Pétroliers produits raffinés (régularisation)		(35)
Programme Nouveau	3.086	3.036
- 19 cargos		
- Matériel manutention pour cargos ro/ro	(380)	(330)
- 5 méthaniers de 125.000 m ³	(2.200)	(2.200)
- 4 pétroliers de 120.000 T	(360)	(360)
- 2 pétroliers de 80.000 T	(140)	(140)
Total C.N.A.N.	3.086	3.076

Source : IIème Plan Quadriennal

(1) The Imperial Government of Iran, Plan and Budget Organisation: 5ème plan 1977-78. Mai 1975

(2) Secrétariat d'Etat au plan, IIème Plan Quadriennal, 1974-77.

- . Le plan Libyen prévoit un agrandissement très important de la G.M.T.C. (General Maritime transport Co) : 373 millions de dinars libyens sont prévus (environ 1 milliard de dollars) pour construire une flotte de commerce importante de 106 navires (cargos) (1).
- . le 5ème plan tunisien de développement (1977 - 1981) prévoit de doubler le taux de participation du pavillon national qui devrait passer de 15 % (1975) à 30 % (1981) (2).
- . le plan de développement marocain 1973-1977 prévoyait 385 millions de dirhams, pour les différents armements : COMANAV, NAVIMAL, C.G.M.A. et SHELL .

3 . Les différents armements nationaux

Le tableau suivant indique pays par pays la composition de la flotte de commerce : cargos, porte conteneurs et/ou navires rouliers, pétroliers, transporteurs de produits pétroliers, transporteurs de gaz - GNL et GPL -, transporteurs d'acide phosphorique, vracquiers : nombre de navires et tonnage. Les deux autres colonnes indiquent le niveau des commandes au 30.04.76 (3), et des nouvelles commandes qui sont apparues depuis (4).

Il s'agit des flottes nationales : non compris le tonnage affreté qui peut souvent doubler, voire tripler la capacité de transport effectivement employé.

(1) The Middle East, Novembre 76

(2) Marchés Tropicaux et méditerranéens, 2.07.76

(3) Fairplay Inter. Shipping weekly, World ships on order 19.05.76

(4) Fairplay Inter. Shipping weekly, World ships on order 19.05.76

Tableau - Tonnage 1976 et tonnage en commande

	Tonnage en 1976		en commande au 30.04.76		Nouvelles commandes au 30.04.77	
	Nb	1000 dwt	Nb	1000 dwt	Nb	1000 dwt
<u>ALGERIE</u>						
Total	30	834	20	354,7	11	132,4
dont cargos	7	48	15	143	2	54
navires rouliers	6	-			6	18
pétroliers	8	683				
Produits pétroliers					1	30
Gaz (GNL)	2	28	5	311,7		
Vracquiers	7	75			2	40,4
<u>MAROC</u>						
Total	16	133,9	4	76	3	97,6
dont cargos	7	25	2	22,2	2	7,6
porte conteneurs	3	9,9				
pétroliers					1	90
Gaz (GPL)						
acide phosphorique	2	21	2	43,8		
vracquiers	4	78				
<u>TUNISIE</u>						
Cargos	-	25	5	50,9		
<u>LIBYE</u>						
Pétroliers	10	821	3	462		
Tankers					2	60
<u>EGYPTE</u>						
Total	-	304				
dont cargos	-	198	35	269,5	3	19,9
Pétroliers	-	106				
<u>ARABIE SAOUDITE</u>						
Total	25	328				
dont cargos	8	61				
Pétroliers	21	267				

.../...

.../...

<u>KOWEIT</u>						
Total	36	2310	51	2845	9	208
dont cargos	27	422	39	869	9	208
Porte conteneurs			1	21,7		
Pétroliers	9	1888	5	1670		
Gaz (GPL)			6	285		
<u>IRAK</u>						
Total	-	867				
dont cargos	-	78			1	12,7
Pétroliers	"	789	6	1128		
<u>IRAN</u>						
Total	48	335	16	313	5	95
dont cargos	34	443	15	260	5	95
Pétroliers	14	91				
Gaz (GPL)			1	53		

Source : .World ships on order 20.05.76/19.06.77

.Dewry : The involvment of oil exporting countries
in international shipping, août 1976

.Petrole et Gaz Arabe

3.1. . Transport des importations

a) Les flottes en service et en commande diffèrent selon les pays, on peut distinguer le cas du Koweït des autres:

Le Koweït développe une flotte de commerce très importante dans le cadre de la Koweït Co (KSC). Cette flotte était appelée à constituer l' "épine dorsale" de la future flotte arabe (pays de Golfe) de cargaison sèche, l' UASC (United Arab shipping Co). Depuis Mai 1977 la KSC a cessé d'exister et s'est fondue dans l' UASC (1).

La stratégie maritime koweïtienne a toujours eu comme objectif d'initier une croissance maritime inter arabe, mais de s'assurer par ailleurs contre les divisions qui pourraient surgir entre pays en renforçant son armement national (2).

Le Koweït reste la nation arabe^{la} plus maritime : la KSC fait du commerce international, son encadrement est essentiellement britannique et les matelots sont originaires du Pakistan et de Sierra Leone.

Les autres pays qui poursuivent une politique d'industrialisation rapide - Algérie, Iran, Irak et Egypte, dans une certaine mesure - construisent des flottes nationales destinées à acheminer leurs importations.

b) Dans leur grande majorité, les différents pays commandent des navires conventionnels : seul le Koweït a placé un ordre d'achat pour un navire porte conteneur important ; l'Algérie quant à elle s'équipe en navires rouliers; quant à l'U.A.S.C. elle privilégiera l'acquisition de ce type de tonnage pour son plan de développement (3) . La structure des commandes diffère donc totalement de celles des pays développés pour lesquels les

(1) The Middle East : Mai 1977

(2) Financial Times : Kuwait, 23.02.76

(3) Fairplay Int. Shipping, Avril 77.

porte - conteneurs représentent entre 75 % (France) et 37 % (Grande-Bretagne) du tonnage commandé (en transport de marchandises diverses).

c) En Mai 1976, les chantiers de construction navale européens n'avaient obtenu que 30 % des commandes passées alors que la Corée du Sud devenait le premier fournisseur de l'ensemble de ces pays en cumulant 42 % des commandes; le Japon (10 %) et l'Egypte (18 %) fournissent le solde.

3.2. Transport des exportations

La diversification des exportations des pays producteurs de pétrole reste encore marginale : aussi la flotte pétrolière ou gazière représente-t-elle la flotte d'exportation alors que la flotte "sèche" est presque exclusivement une flotte d'importation. Les pays exportateurs de minerais (phosphates) ou de produits chimiques (acide phosphorique) utilisent des navires spécialisés.

. Le pétrole : dans le contexte de la crise du transport du pétrole l'étude du seul carnet de commandes des différentes compagnies nationales n'offre qu'une indication partielle de leur croissance future. Les pays producteurs de pétrole ont actuellement la possibilité de construire très rapidement et à bas prix une flotte pétrolière conséquente. D'autre part les très nombreuses joint ventures auxquelles on assiste actuellement dans le domaine du transport pétrolier relativise encore ces données.

Ainsi l'Algérie entend profiter des occasions exceptionnelles qui se présentent actuellement sur le marché international des pétroliers de seconde main : la CNAN a ainsi fait l'acquisition d'un pétrolier de 138 000 dwt qui était "au chômage" à Bergen(1)... le vendeur perdant ainsi \$ 7 millions (1). La CNAN a ensuite obtenu un prêt de \$ 35 millions du Koweït (2)

(1) Sea Trade, 12.75

(2) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 4.06.76.

puis de \$ 150 millions d'un consortium dirigé par Union Bank(1) et s'apprêterait à emprunter \$ 200 millions sur l'euromarché(2). Un certain nombre de ces acquisitions est destiné à l'AMPTC (Arab Maritime Petroleum Transport Co). Ces différents emprunts représentent un engagement très supérieur à celui prévu par le IIème Plan Quadriennal pour l'achat de pétroliers (1,2 milliard de dinars contre 500 millions) pour l'achat de pétroliers.

On peut distinguer les pays qui sont "canal conscients" des autres (3), c'est-à-dire conscients des limites imposées par le canal de Suez. Actuellement les navires de 150 000 tpl peuvent le traverser sur lest et ils le pourront en charge lorsque la deuxième phase des travaux sera achevée (fin 1978). D'après les carnets de commande et la composition des achats d'occasion, seules l'Algérie et la Libye limitent leurs achats à des navires de moins de 150 000 tonnes (4), tous les autres pays producteurs de pétrole, y compris la flotte inter-arabe - AMPTC -, possèdent des pétroliers qui ne pourront pas emprunter le canal de Suez avant 1981 au plus tôt....

. Le gaz

La croissance des différentes flottes gazières qui font leur apparition dans le Bassin Méditerranéen et le Golfe est soumise à moins d'incertitude : l'achat d'un méthanier représente un investissement beaucoup plus "lourd" - tonnage égal - que celui d'un pétrolier; la négociation "d'une chaîne de liquéfaction" du puits au marché de distribution, en passant par l'usine de liquéfaction et le méthanier, se fait souvent globalement. L'investissement en moyens de transport - dans le cadre d'un marché distinct Algérie - U.S. ou Abu Dhabi - Japon) est souvent une part très importante de l'investissement global. Dans le cas du contrat El Paso qui prévoit un approvisionnement en gaz naturel de 15 milliards de m³ par an à partir d'Arzew à destination du Golfe du Mexique (U.S.A.), le coût de l'investis -

(1) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 4.06.76

(2) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 13.08.76

(3) Middle East, Nov. 76

(4) Dewry the involvement of oil exporting countries in international Shipping
Août 76.

sement se répartissait ainsi fin 1973 (1) :

- \$ 740 millions pour l'installation "à terre"
- \$ 920 millions pour les navires

La partie transport représentait donc 55 % de l'investissement initialement prévu.

L'existence d'un surplus de méthaniers, de "bateaux sans emploi" (2) est due aux différents aléas de construction des usines de liquéfaction ou des ports. Les différents méthaniers commandés sont assurés de leur utilisation future : d'ici 1985, 78 navires seront construits représentant un tonnage de 10 millions de dwt, la taille moyenne des navires passera de 125 000 m³ à 130 000 m³ (3).

L'Algérie possédera la flotte de méthaniers la plus importante : entre treize et quinze méthaniers de 125 à 130 000 m³ : Elle se construit dans le contexte des différents contrats exportateurs :

- . Camel/Gas Council (G.B.) : 1 milliard de m³ par an depuis 1969 (Arzew)
- . Camel/Gaz de France : 0,5 milliard de M³ par an depuis 1965 (Arzew)
- . Sonatrach (Skikda) et Gaz de France (Fos) 3,5 milliards de m³ par an depuis 1973
- . Sonatrach/Distrigaz : 0,2 milliards de m³ par an depuis 1971
- . Gaz de France/ Sonatrach (4) qui prévoit l'acheminement de 15,5 milliards de mètres cubes de gaz pendant 20 ans à partir de 1980 entre Arzew et Nantes.

(1) Petroleum and Petrochemicals international, Vol.13 n° 10, Octobre 73

(2) Le Monde, 30.08.76

(3) Fairplay Int. Shipping Weekly Lng prospects pick up, 22.07.76

(4) Fairplay Int. Shipping Weekly, 22.04.76

- . Contrat el Paso qui utilisera 9 méthaniers entre l'Algérie et les Etats-Unis pendant 25 ans à partir de 80 (1) : 10 milliards de m³/an.
- . Contrat Pendhale (2) qui a suscité une commande de 5 méthaniers pour 300 millions de dollars; 40 % du gaz sera transporté par Lachmar transport, 60 % par l'Algérie : le contrat qui sera mis en oeuvre début 80 suppose l'acheminement de 4,5 milliards de m³. de gaz pendant 20 ans vers les Etats-Unis.
- . Contrat Tennero : 200 milliards de m³ à partir de 1981 (3).
- . Contrat ENI : le GNL vendu par l'Algérie sera acheminé par méthanier et non par gazoduc comme il était initialement prévu (4).

Le second flux important est celui qui doit lier Abu Dhabi au Japon : contrat BP/LFP - Tokyogas qui doit utiliser quatre méthaniers (capacité totale de 412 000 m³) assurant 20 rotations par an (5).

La construction des flottes pétrolière et gazière représente le plus gros tonnage des flottes nationales d'exportation du Bassin Méditerranéen... en attendant que les armements de ligne en construction acheminent les exportations futures de ces pays en biens manufacturés. D'autres flottes d'exportation - moindres en tonnage - se mettent en place : flottes de minéraliers de transporteurs de produits chimiques et de gaz de pétrole liquéfié (GPL).

(1) Marchés tropicaux et Méditerranéens, 2.01.71

(2) Fairplay Inter. Shipping Weekly, 1.04.76

(3) Usine Nouvelle, 17.06.76

(4) Journal de la Marine Marchande

(5) Pétrole et Gaz arabe, 16.05.76

Ainsi le Maroc et la Tunisie ont tous deux conclu des joint venture avec Gazocéan pour leurs exportations :

- . Marphocéan, ^{qui} résulte de la coopération de Gazocéan (25%) et de l'O.C.P. office chérifien des phosphates (30 %) et de la Comanav (Compagnie Marocaine de navigation) (45 %) utilise deux transporteurs d'acide phosphorique et en a commandé deux autres (1).

Depuis l'O.C.P. a pris 15 % du capital de Gazocéan après la rupture du contrat Triomf (Afrique du Sud) - Gazocéan. Marphocéan prendra donc en charge les deux transporteurs d'acide phosphorique commandés à cette occasion (20.000 tpl). Le Maroc aura ainsi la plus grande flotte mondiale de transporteurs d'acide phosphorique (2).

Par ailleurs, la société marocaine Sonama (Société de navigation maghrébine), et la Comanav possèdent des navires vracquiers destinés au transport de phosphates.

- . Gabès Chimie Transport, une filiale de Gazocéan et de la Cotunav (Compagnie tunisienne de navigation) possède deux transporteurs d'acide phosphorique.

On peut mesurer le dynamisme des différentes flottes nationales en remarquant que la capacité de transport de marchandises diverses des 9 pays étudiés passera d'environ 600 000 dwt en 1974 (3) à plus de 3200 000 dwt vers 1978.

(1) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 5.12.75/23.04.76

(2) Chemical Age, 15.07.77

(3) CNUCED, Etudes sur le transport maritime 1974, New-York 1975.

L'expansion des flottes nationales pétrolières a été similaire: de 1500 000 tpl en 1974 à 4600 000 tpl. Par ailleurs deux des pays du Maghreb posséderont des flottes spécialisées d'envergure mondiale : Algérie et le transport de GNL, le Maroc et le transport d'acide phosphorique.

Cependant cette augmentation des différents tonnages nationaux demeure modeste : dès 1974 de nombreux commentateurs prévoient un développement important. Comme l'indiquait l'étude de Dewry (1) si l'ensemble des pays de l'OPEP décidaient de transporter 40 % de leurs exportations ils devraient commander ou acheter environ 140 millions de dwt. Pour les seuls pays producteurs de pétrole d'Afrique du Nord et du Moyen Orient les besoins en tonnage seraient les suivants (en millions de tpl).

	1975	1980
Moyen-Orient	69	112
Afrique du Nord	3	4

Un responsable de la KOTC (2) (Koweit Oil Transport Co) indiquait que si les pays arabes voulaient transporter 60 % de leurs exportations ils devraient acheter 400 VLCC (very large crude carriers- navires de plus de 150000 dwt).

Il est vraisemblable que le taux de participation des seules flottes nationales sera limité à 10 %.

L'impact des flottes du sud du Bassin Méditerranéen et du Moyen-Orient sera plus important en ce qui concerne les transports spécialisés (GNL, acide phosphorique), et l'acheminement des importations.

L'évolution du transport maritime dans le Bassin Méditerranéen présente un autre aspect qui est d'un tout autre intérêt. Au-delà des diverses flottes nationales, on assiste à

(1) DEWRY : "The involvement...", op.cité . Il s'agit de l'ensemble des pays pétroliers et non de l'OPAEP plus l'Iran.

(2) Financial Times, 16.02.76, pour les seuls pays arabes (Iran exclu).

une internationalisation croissante du transport maritime dans cette zone. Le Bassin Méditerranéen apparaît, plus que tout autre espace, comme le lieu privilégié d'un processus d'internationalisation qui se déroule à deux niveaux :

- . construction d'armements internationaux : co-entreprises entre armements nationaux
- . joint venture, entre armements issus des pays développés et armements nationaux des pays du sud du Bassin Méditerranéen et du Moyen-Orient.

°
° °