

4. Les armements internationaux

4.1. Construction des armements internationaux

Les pays du Bassin Méditerranéen et du Golfe mettent en place des armements internationaux qui sont appelés à jouer un rôle à plusieurs niveaux :

- armements bilatéraux, qui peuvent répondre aux besoins entre deux pays - le privilège du pavillon leur accordera la totalité du fret échangé...- ou à destination des deux pays lorsqu'ils sont voisins, ou sur une même "route" maritime,
- armements régionaux, décidés par plusieurs pays voisins,
- et enfin les armements internationaux qui s'inscrivent dans la stratégie pétrolière de l'OPAEC : armement pétrolier.

Ces créations de co-armements s'inscrivent dans le contexte plus général de la création d'entreprises communes entre pays arabes. Elles se développent dans deux espaces privilégiés : Maghreb et sa zone d'influence africaine, le Moyen-Orient, et sous le patronage d'institutions inter arabes pré-existantes. Les liens tissés par les différents armements des pays arabes s'étendent à l'ensemble des pays du Bassin Méditerranéen, et en direction d'autres pays en voie de développement.

4.1.1. Les entreprises communes entre pays arabes

La coopération économique entre pays arabes a pris essentiellement la forme de prêts accordés par des pays arabes exportateurs de capitaux à des bénéficiaires publics ou privés d'autres pays arabes. On estime généralement que le montant des prêts consentis à ce titre représentait en 1975 plus

de 80 % du mouvement total des investissements entre pays arabes.

Dans l'ensemble, les entreprises communes par actions sont un phénomène récent dans les pays arabes. Depuis le début des années cinquante, les économistes et les hommes politiques arabes ont échangé à maintes reprises leurs vues sur l'opportunité et l'intérêt de la création d'entreprises communes comme moyen de renforcer l'intégration économique arabe, mais en fait la plupart des entreprises communes actuelles ont été créées depuis 1973.

Quatre raisons expliquent ce phénomène, à savoir:

(1)

- Les relations politiques entre les principaux pays exportateurs et importateurs de capitaux de la région arabe se sont beaucoup améliorées, ce qui a permis aux pays des deux groupes d'ouvrir des perspectives nouvelles à la coopération économique entre eux.
- Le volume des liquidités accumulées dans les pays arabes exportateurs de pétrole a augmenté à tel point que de nouveaux intérêts complémentaires sont apparus entre ces pays et les autres pays arabes offrant de larges possibilités d'absorption d'investissements rentables. Sur le plan politique, il est devenu inévitable aussi que les pays exportateurs de pétrole investissent une part accrue de leurs avoirs dans d'autres pays arabes "frères".
- En même temps, les perspectives d'investissement dans toute la région arabe ont évolué sensiblement surtout dans des pays comme l'Egypte, le Soudan et la Syrie où l'attitude officielle jusqu'alors hostile aux investissements étrangers s'est muée en une attitude ouvertement encourageante, notamment à l'égard des investissements provenant d'autres pays arabes.

(1) I. SHIBATA, Les entreprises communes entre pays arabes, Genève, CNUCED 1975.

Cette évolution a entraîné la création de nouvelles institutions arabes (nationales et communes) visant à promouvoir, protéger et financer les investissements entre pays arabes et qui continuent à réserver à ces investissements un appui supplémentaire.

Outre le secteur financier (fonds de développement, sociétés d'investissement, banques d'affaires...) et l'industrie pétrolière, les principaux domaines ouverts aux co-entreprises arabes sont :

- l'élevage (au Soudan, Somalie)
- le tourisme et l'immobilier
- et le transport maritime

En raison de leur caractère étatique prédominant beaucoup d'entreprises communes arabes, notamment les entreprises multilatérales, ont été créées en vertu de conventions internationales et ont souvent pris la forme de sociétés internationales auxquelles aucun régime juridique interne n'est applicable. Cette formule particulière a généralement pour effet de retarder la mise en oeuvre de l'accord portant création de l'entreprise. Elle peut aussi susciter un certain nombre de problèmes de fonctionnement.

4.1.2. Les différents armements internationaux

Différents co-armements se sont créés depuis la réévaluation du pétrole :

- entre pays arabes
- entre pays arabes et autres pays du Bassin Méditerranéen
- entre pays arabes et PVD.

Certaines de ces décisions ne seront peut-être pas suivies d'effets, ou ne se concrétiseront que beaucoup plus tard, mais l'ampleur de ces accords ne doit pas être ignoré.

4.1.2.1. Co-armements arabes

a) Les armements bilatéraux :

- La Libye a conclu des accords (1) en vue de la création d'une compagnie maritime mixte :
 - . avec la Tunisie, en 1972, la S.T.L.E.M., société tunisienne Libyenne d'exploitation maritime qui a eu sa première réunion en novembre 1975, et qui depuis a ouvert une ligne avec la Grande - Bretagne (2).
 - . avec l'Algérie (50 %) armement pétrolier au capital de \$ 50 millions.
- L'Egypte et Koweït ont créé le 8.05.1975, un armement mixte Kuwaiti Egyptian Maritime Co au capital de 30 millions de dollars:
 - 50 % à la General Organization for Maritim Transport, Egypt, 50 % au Koweït fund KFTCIC - qui doit assurer le transport du blé avec 4 transpor - teurs de 30 000 tpl (3).
- L'Egypte et l'Arabie Séoudite (4), associés à des intérêts privés arabes ont fondé l'Egyptian Navi - gation Co (1975) au capital de 1,3 millions de dollars. Le capital se répartit entre l'Egypte 40 %, l'Arabie Séoudite 35 %, les intérêts privés 20 %.
- L'Iran a accordé un prêt de \$ 100 millions à un nouvel armement mixte (5) : l'Iranian Egyptian Maritime Co fondé en 1975 avec un capital de

(1) Marchés tropicaux et Méditerranéens, 12.12.75

(2) Marchés tropicaux et méditerranéens, 6.02.76 - Fairplay Int. Shipping Weekly, 10.06.76.

(3) Dewry "The involment...op.cité

(4) I. SHIBATA: Entreprises communes entre pays arabes, Genève, 1975

(5) Iran Economic News, juin 76.

⌘ 1 million (Egypte 51 % Iran 49 %). Les échanges entre les deux pays restent faibles mais on sait que l'Iran a décidé d'investir 2 milliards d'installations industrielles et commerciales à implanter dans la future zone franche de Port Saïd (1).

- L'Iraq et la Jordanie ont créé une entreprise commune de transport maritime (2).
- La Jordanie et la Syrie ont mis en place une entreprise de transport routier (capital ⌘ 25 millions) associé à un armement mixte (capital ⌘ 27 millions) (2).

b) Les armements régionaux

Ils regroupent plusieurs pays du Moyen-Orient ou du Maghreb. Les différentes politiques entre certains Etats sont souvent un obstacle à leur bon fonctionnement.

Au Maghreb : La Maghreb Coast line(3) à laquelle participent les différents pays d'Afrique du Nord ne semble pas avoir beaucoup d'activités.

Au Moyen-Orient- La Compagnie de navigation arabe (4) regroupait à sa création en 1975 le Koweït, l'Irak, la Libye et l'Egypte, son capital a ensuite été augmenté de 5 à 25 millions de dollars après l'arrivée de l'Arabie Séoudite et de l'Algérie, il sera ensuite porté à ⌘ 100 millions; il s'agit d'une entreprise de transport de ligne régulière qui était équipée de navires frigorifiques et qui devrait l'être de pétroliers.

(1) Le commerce du Levant, 11.06.75

(2) Sea Trade, 12/75

(3) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 11.07.75

(4) Télex Méditerranéens, 25.01.75.

L'Arab Maritime Co (1) est une des plus anciennes entreprises mixtes. Créée en 1963 avec un capital de 5300 Livres égyptiennes, elle n'est entrée en activité qu'en 1974. Elle regroupe des pays d'Afrique du Nord et les différents pays du Moyen Orient : Jordanie (2,5 %), Soudan (4 %), Irak (14 %), Arabie Séoudite (14 %), Syrie (10 %), Egypte (30 %), Yemen (2 %), Koweit (17 %), Liban (5 %), Lybie (1,5 %). Son siège est à Alexandrie.

La Compagnie maritime d'industrie et d'armement (2) est une émanation de la Fédération des républiques arabes: Egypte, Libye, Syrie. Dotée d'un capital de 40 millions de dinars libyens, elle devrait desservir les trois pays membres. Les dissensions politiques actuelles de la Fédération sont un obstacle au développement de cette société.

L'Alexandria Navigation Co créée en 1974 avec un capital de 6 millions de livres sterling regroupe des intérêts privés arabes et l'Etat égyptien (3).

Le développement du nouvel armement du Golfe Persique, l'U.A.S.C. United Arab shipping Co- paraît plus "ambitieux". Il regroupe Qatar, Union des Emirats arabes, Barhein, Koweit, Irak et l'Arabie Séoudite (4). La KSC (Koweit Shipping Co) en constituera l'épine dorsale avec 75 cargos dont 37 sont déjà en service. Depuis avril 1977, la KSC s'est d'ailleurs fondu dans l' UASC. L'UASC qui est opérationnelle dès maintenant prévoit une expansion importante de sa flotte (5); 100 cargos d'ici 1980, 150 cargos en 1985. Compte tenu de la taille des unités commandées (cargos de 23 000 dwt) le tonnage de l'UASC pourrait être de 2 millions dwt d'ici 80 - un armement de commerce plus important que l'Hapag Lloyd qui possède 57

(1) I. SHIBATA op.cit.

(2) Le Commerce du Levant, 23.08.75

(3) I. SHIBATA op.cité.

(4) Télex Méditerranée, 25.01.75

(5) Les Echos : nouvelle compagnie dans le Golfe : 21.02.76.

cargos et 10 porte-conteneurs, soit un tonnage de 900 000 dwt.

On peut mesurer l'impact de cette future flotte régionale lorsqu' on sait que les flottes arabes transportent actuellement moins de 10 % de leurs importations (1).

Il s'agit d'un armement géré par les Britanniques et qui a opéré une joint venture avec la Peninsular Oriental (G.B.) (2).

c) Armement multilatéral pétrolier

Dès 1963 la Ligue des Etats arabes avait lancé le projet d'un armement pétrolier, il s'agissait de l'Arab Oil Tanker Co (3). qui n' a pas pu se matérialiser. Dix ans plus tard le projet réapparaissait. L'AMPTC (Arab Maritime Petroleum Transport Co) est la première entreprise publique interarabe créée sous les auspices de l'Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OPAEP), organisation de dix pays membres qui est chargée d'assurer la coopération entre eux dans les divers secteurs de l'industrie des hydrocarbures. Trois autres entreprises communes multilatérales ont déjà été lancées sous les auspices de l'OPAEP, à savoir une cale sèche déjà en construction à Bahreïn, une société pétrolière d'investissements et une société pétrolière de services.

Avec un capital de 500 millions de dollars, qu'il est prévu de porter à 1 milliard de dollars (auquel s'ajoutera un autre milliard provenant d'un emprunt projeté auprès des Etats membres), l'AMPTC est la première d'une nouvelle variété d'entreprises multilatérales arabes qui doit servir de débouché aux fins d'investissement des avoirs liquides nets des producteurs arabes de pétrole et contribuer à l'intégration économique des pays arabes.

(1) Financial Times : 16.02.76 - Fairplay Int.Shipping, 9.07.76

(2) The Middle east, May 77

(3) I.SHIBATA, op.cit.

L'AMPTC fait figure de chef de file parmi les entreprises communes que les Etats arabes exportateurs de pétrole ont créées pour se faire une place dans les activités pétrolières d'aval et exercer un contrôle plus étendu sur leur ressource naturelle.

Aux différents pays participants, membres de l'OPAEP : Libye, Koweït, Algérie, Arabie Séoudite, Irak, Emirats arabes unis; Qatar, Bahreïn, s'est jointe l'Egypte avec une moindre participation au capital (0,1 %) (1). L'objectif de cet armement est d'intervenir massivement dans l'acheminement du pétrole et des produits pétroliers : la participation n'atteindra sûrement pas 40 % à moyen terme, cela nécessiterait une flotte de 140 millions de tpl (2); il semble que le tonnage pétrolier devrait être d'environ 20 millions de tpl d'ici 1980 (3). En décembre 1976 le tonnage de l'AMPTC était de 1 387 000 tpl. Depuis ont été ajoutés des pétroliers rachetés par l'Algérie.

Les problèmes posés par l'armement international sont nombreux : coordination avec les différentes flottes nationales en construction - complémentarité et non concurrence; contrôle technique. Les débuts de l'AMPTC se sont soldés par un déficit ; la compagnie s'est heurtée au manque de coopération des majors pétroliers : "même lorsqu'ils affrètent, ils ne nous préviennent pas . En fait nous faisons l'objet d'une discrimination" (4). Le succès de cet armement exige que les pays producteurs lui réservent une partie de leur pétrole.

La création de l'AMPTC s'inscrit dans un ensemble plus large que le seul transport maritime, il s'agit comme l'Algérie l'a souligné (5) de "présenter un front uni dans le monde maritime". Il est envisagé d'harmoniser la réparation

(1) Pétrole Information 10.06.76

(2) Fairplay Int. Shipping Weekly, 25.06.1976

(3) The Middle East, Nov. 1976

(4) The Middle East, Déclaration du Directeur de l'AMPT, janvier 77

(5) Réunion de l'AMPTC à Alger, el Moujahid, 3.07.1976

et la maintenance de la flotte arabe en mettant en place un stock commun de pièces détachées, de coopérer au niveau de l'assurance et de la réassurance en créant un club de risque arabe destiné à prendre en charge les risques non couverts.

Cette exigence d'intégration régionale passe par un développement de la formation. Dans un message aux actionnaires de l'AMPTC, publié dans le premier rapport annuel (1974), le Président a annoncé que la direction de l'AMPTC avait décidé de s'assurer les services de personnes compétentes à titre individuel, tout en formant des experts qualifiés et des marins arabes, plutôt que de confier la gestion de ses pétroliers à des sociétés étrangères. Cette solution, a-t-il précisé, a été adoptée parce que "la logique de la théorie du développement pétrolier en aval appelle un investissement dans la formation d'experts et de marins arabes". En 1975, l'AMPTC avait 66 stagiaires arabes dans des établissements d'enseignement britanniques et 27 à l'Institut maritime arabe d'Alexandrie (Egypte) qui est lui-même une institution arabe commune créée sous les auspices de la Ligue arabe. D'autres stagiaires seront bientôt envoyés dans des établissements britanniques et arabes dans le cadre du nouveau programme de formation de l'AMPTC. L'OAPEP a même chargé la société de créer de nouveaux instituts maritimes arabes à Djedda en Arabie Saoudite, Bassorah en Irak et Doha au Qatar.

Il se peut que ces différentes déclarations d'intégration restent des vœux pieux, ou correspondent plus aux intentions des pays plus progressistes. Les difficultés de fonctionnement rencontrées vont peut-être précipiter la création d'une joint-venture qui permettrait un "recyclage des pétrodollars..." L'évolution de l'UASC, la multiplication des joint venture au Moyen-Orient, ne peut qu'accélérer ce processus. On peut rappeler à ce propos que l'AMPTC a été entièrement tributaire des ingénieurs conseils étrangers (société Mac.Muller)

(1)

(1) I.SHIBATA, op.cité.

pour l'élaboration de ses programmes opérationnels et pour la supervision de la construction des navires. Or la société a commandé en 1974 six nouveaux pétroliers coûtant en moyenne \$ 250 par tonne alors que se manifestaient déjà les signes précurseurs d'un ralentissement des transports pétroliers et de la crise qui a suivi. On s'attend donc à ce que l'AMPTC subisse des pertes nettes au cours des années à venir... la société avait réalisé des bénéfices nets au cours de la phase précédent l'exploitation grâce aux intérêts perçus sur ces dépôts de fonds.

4.1.2.2. Co-armements avec d'autres pays du Bassin Méditerranéen

Un certain nombre d'accords, de créations d'entreprises communes relie les pays de l'ensemble du Bassin Méditerranéen.

- . L'Algérie vient de prendre une part importante des actions de la Sea Malta (1), à la création (1973) de laquelle était associée la GMTO (Libye) pour 25 % de son capital.
- . La Libye, déjà associée à Sea Malta, a créé un armement mixte avec la Turquie (2): les échanges turco-libyens ont d'ailleurs progressé de façon substantielle 5,6 millions de dollars en 1974, 78,5 pour les 10 premiers mois de 1975.
- . La Libye et la Roumanie ont créé une entreprise de transport maritime au capital de \$ 15 millions (3)

Dans l'optique d'un renforcement des échanges entre l'Iran et la Yougoslavie qui représentaient 138 millions de dollars en 73 et devrait atteindre 1 milliard de dollars pour les cinq années à venir, les deux pays ont conclu un accord portant sur la création d'une compagnie mixte.

(1) Afrique Industrie, 15.07.77

(2) Marchés Tropicaux et Méditerranéens 5.12.75

(3) Dewry, op.cité.

Au-delà de ces accords étatiques, d'autres liens sont tissés entre armements issus des pays d'Europe du Sud et pays du Sud du Bassin Méditerranéen. Il s'agit de joint venture (voir plus bas);

Ainsi, Gazocéan (F) qui intervient au Maroc, en Tunisie, en Iran; des entreprises espagnoles, italiennes et grecques en Arabie Saoudite.

4 . 2 . 3 . Co-armements avec des P.V.D.

On peut distinguer la zone d'influence de l'Algérie de celle de l'Iran.

. L'Algérie tente de proposer sa stratégie aux pays non alignés, et en particulier aux pays de l'Afrique francophone dont elle est voisine. C'est une stratégie de type OPEP qui vise à la récupération des richesses nationales et à la maîtrise progressive du processus de développement (1).

La C.N.A.N. participe ainsi pour 49 % à la Comanav (2), la Codonem (2) capital d'environ 20 millions de Frs. Le but essentiel de la fondation de ces compagnies est de les aider par notre propre expérience à créer un embryon de flotte nationale"... il s'agit de démythifier un peu la difficulté d'avoir sa propre flotte et de dire qu'en définitive ces pays peuvent posséder une flotille qui peut conforter leur indépendance et les aider dans la diversification de leur commerce extérieur" (3).

(1) P. JUDET, Industrialisation des pays du Bassin Méditerranéen, conférence Italie, Europe, Méditerranée, 8.09./11/75

(2) Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 11.07.75. La Comanav a été scindée depuis le conflit au sujet du Sahara occidentale.

(3) Interview du Directeur Général de la C.N.A.N. au Journal de la Marine Nationale, 23.01.75.

Par ailleurs, la C.N.A.N. prête son assistance à plusieurs pays africains : Congo, Gabon, Guinée, Nigéria, Sénégal (1).

L'Iran La zone d'influence de l'Iran se situe dans le sous-continent indien. Ainsi une part importante des productions de base, voire des principaux dérivés directs de la pétrochimie iranienne seront orientés à l'exportation : dans le cadre des accords de joint venture ou dans celui des investissements iraniens à l'étranger et notamment au Pakistan, en Inde... où des projets pétrochimiques se réalisent en joint venture.

- . La création d'Iranochind (3) : Arga 51 %, Shipping Corporation of India 49 % doit permettre à l'Iran de s'assurer de la maîtrise complète de son approvisionnement en minerai de fer : la mine indienne de Kudranut financée par l'Iran devrait fournir 7,5 millions de tonnes de minerai de fer par an à partir de 1979 (1). La nouvelle compagnie a débuté avec un tonnage de 500 000 tonnes :

× vracquiers : 350 000 tpl

× cargos : 150 000 tpl

Elle débute avec un prêt iranien de \$ 80 millions et opère actuellement avec des navires affretés sur les trafics entre l'Inde et l'Iran, l'Extrême Orient et le Golfe Persique (2).

Le Koweït a créé une compagnie mixte avec la Shipping Corporation of India (3); La KSC (Koweït Shipping Co) participe pour 49 % à la nouvelle société sénégalaise de navigation maritime, la SENAM, Le Sénégal possède 51 % du capital

(1) The Middle East, Janvier, Février 1975

(2) Journal de la Marine Marchande, 19.08.76

(3) Dewry, op.cit.

(25 millions de dollars) de ce nouvel armement. Le siège de la société est à Londres et le premier voyage s'effectuera avec un navire grec affrété...(1).

(1) Journal de la Marine Marchande, 13.07. 1977



D. CONCLUSION

Les différents pays que l'on a décrits, et la plupart des P.V.D. qui construisent des flottes, ont une pratique de transporteur maritime, et non d'armateur. Pour eux, l'activité de transport n'est pas un lieu de valorisation du capital, mais une activité qu'il faut assurer en tant que condition permissive pour le développement des branches industrielles: soit au niveau de l'importation, soit au niveau de l'exportation. C'est le secteur public qui prend cette activité en charge, soit directement par l'intermédiaire d'un armement d'Etat, soit indirectement par le biais de prêt ou de condition de financement offerte aux investisseurs privés, ou à des pays frères" (cas de l'Arabie Saoudite): "the rights of traffic are the rights of State (les droits du trafic sont les droits de l'Etat) est un slogan qui traduit bien la pensée des PVD et qui pourra s'étendre au-delà du transport de ligne à tout le transport maritime entre deux pays. Les armements bi-latéraux ou régionaux répondent aux mêmes critères: il s'agit de mettre en place des "services publics internationaux".

Il s'agit d'une politique que l'on peut qualifier d'import-substitution. Un des arguments avancés pour le justifier économiquement concerne l'économie de devises qu'elle permet.

L'impact du fret sur l'équilibre de la balance des paiements est difficile à bien mesurer. Les statistiques de la balance des paiements fournissent une indication des dépenses et des recettes résultant du transport. Il s'agit de la sommation des comptes-rendus que les banques sont tenues de faire lors de chaque opération avec des non - résidents. Or, en matière de transport les règlements sont souvent destinés à solder des comptes où dépenses et recettes se compensent partiellement, de plus il est parfois difficile de distinguer les frais de transport du coût de la marchandise ou de frais accessoires autres (1).

Il n'en demeure pas moins qu'un des principaux objectifs avoués du développement d'une flotte marchande est bien l'amélioration de la balance des paiements par l'intermédiaire de celle des frets et passages. "Même si une flotte développée n'apportait qu'une marge limitée de profit - ce qui n'est d'ailleurs pas nécessairement le cas - les économies de devises qu'elle procure sont d'une importance critique dans l'évaluation d'un investissement dans le transport maritime par un pays en voie de développement" (2). La rentabilité en devises d'un tel investissement a fait l'objet de diverses études.

Ainsi dans deux analyses publiées récemment, les auteurs concluaient de façon positive :

En conclusion, il apparaît que dans un pays quel qu'il soit une flotte de commerce nationale contribue à maintenir l'équilibre de la Balance des Paiements ou à réduire les effets pervers du coût de transport maritime sur les mécanismes de son rééquilibre à des degrés divers; elle contribue également à transmettre les cycles des prix dans les autres pays"(3).

(1) Economie et Statistique : Les échanges extérieurs de transport maritime et la balance des frets, février 1975

(2) Indian Shipping, avril 1972, cité dans Maritime Studies and Management, janvier 1976.

(3) B.FRANCOU, Structures du coût des transports maritimes et relations économiques internationales. Thèse, Aix 1975.

De même R.O.GOSS conclut "qu'en valeur absolue un investissement dans le transport maritime améliorera la balance des paiements, mais une erreur d'analyse peut en exagérer les résultats, en valeur relative cette amélioration ne sera vraiment obtenue que si les mêmes ressources en capital ne produisent pas une plus grande amélioration ailleurs" (1).

Dans une analyse plus fouillée deux économistes(2) israéliens ont tenté de mesurer les différentes rentabilités en devises de la flotte d'Israël selon son affectation - trafic national, trafic tiers -, le type de cargaisons - general cargo, vracquiers, pétroliers -, et la forme de propriété : navires affretés ou non. Ils ont calculé pour chacune de ces alternatives la D.R.C. - domestic resource costs of producing a dollar value added of shipping service - c'est-à-dire le coût en monnaie nationale d'un dollar de valeur ajoutée transport, et ils le comparent au taux de change. La DRC est obtenue en faisant la somme des différents coûts domestiques de transport : salaires des équipages, avitaillement, puis en la divisant par le prix payé par les chargeurs (calculé en devises) - en estimant que le fret serait le même en l'absence de flotte nationale et qu'il serait payé en devises.

En aucun cas la DRC est supérieure au taux de change, mais on peut s'apercevoir :

- que le coût en devises du transport par cargo est le plus faible (2)
- qu'il est plus intéressant - au point de vue devises - d'intervenir sur un trafic national que sur un trafic tiers
- et "qu'il est peut-être sage de ne pas se lancer dans une grande dépense en capital et de compléter les navires de la flotte par des navires affrétés qui permettent une meilleure économie".

(1) R.O.GOSS "Studies in maritime economies", Cambridge University

(2) D.COHEN, D.SHNEERSON, "The domestic resource costs of establishing/expanding a national fleet". Maritime Studies and Management. Janvier 1976.

Dans les différentes approches que l'on a évoquées, la politique d'investissement dans le transport maritime est considérée comme un cas particulier de la politique d'import-substitution (1). Il s'agit de produire localement un service jusque là importé. Cependant le transport maritime s'insère dans un système plus vaste dont il n'est qu'un élément. Ainsi comme le note J.PEYREGGA (2) :

"même en l'absence d'un monopole de pavillon de type colonial traditionnel, le système, sous les apparences d'une certaine compétition, parvient au même résultat, en interdisant ou en restreignant, à l'exportation, aux pays en voie de développement, le choix de ses clients, des qualités et quantités de produits, des conditions de livraisons, aussi bien que des transporteurs et des intermédiaires (et finalement le choix des conditions de production). Ici interviennent, d'abord très matériellement, les conditions et structures techniques et commerciales du système de transport, comme l'implantation des ports, l'organisation des lignes maritimes, la spécialisation de la flotte, les routes et les ports de destination, aussi bien que les conditions d'affrètement, de courtage, de transit; à quoi il faut ajouter l'organisation des marchés (bourses maritimes, bourses de commerce, sociétés d'import - export, etc). Dans toutes ces structures, souvent savamment compliquées, on décèle sous les apparences de la concurrence des situations monopolistiques (ou, si l'on préfère, oligopolistiques); la concertation (plus précisément la collusion) qu'elles permettent apparaît clairement dans la vanité des efforts d'un pays qui, au lendemain de l'indépendance, s'efforce de parvenir à contrôler son économie, et notamment ses exportations. Que l'on songe simplement aux difficultés insurmontables opposées à la diversification des acheteurs par l'impossibilité de fait de disposer de l'équipement maritime nécessaire (par exemple, pour le transport des vins en vrac de l'Algérie...navires et lignes, technologie et techniciens, installations et réseaux commerciaux font défaut et on ne peut acheminer dans des conditions satisfaisantes les produits existants vers les clients potentiels)."

(1) En dehors des pays occidentaux les seuls pays qui ont mis en place des flottes importantes sont le Japon et dans une moindre mesure le Brésil et l'Argentine.

Dans chacun des cas, il n'y a pas eu import-substitution car il n'y avait rien à substituer.

- le développement de la flotte japonaise date de 1874, c'est-à-dire de la guerre de Formose. Les U.S.A. refusèrent leurs services maritimes au Japon du fait de la neutralité du gouvernement dans ce conflit.

Le gouvernement japonais acheta 13 navires à l'étranger pour le compte de Mitsubishi Sochi - société de commerce déjà importante - Il lui ordonna

.../...

On s'attachera à analyser les limites d'une approche en termes import - substitution. Celle-ci s'inscrit dans un environnement international en pleine évolution.

- . évolution des règles du commerce extérieur que l'on a examiné à travers l'exemple du Bassin Méditerranéen (chap.1);
- . évolution des principaux secteurs de la circulation des marchandises : redéfinition de leurs rôles respectifs dans le contexte d'une internationalisation du transport.

.../...suite de la note p.précédente : (1875) d'ouvrir un service régulier entre YOKOHAMA et SHANGAI pour concurrencer les services U.S., la compagnie reçut ensuite 18 nouveaux navires.

- de même le retrait des armements étrangers d'Amérique Latine pendant la deuxième guerre mondiale a eu comme effet de développer les armements nationaux brésiliens et argentins.

D'après A.BERNHAM : "political factors and the evolution of national Maritime Studies and Marketing, janvier 1976. Y.SHIOTSU "Sogo sosha et Capital financier au Japon", Thèse Grenoble 1977.

(2) (p.précédente): J.PEYREGGA "Transport et Stratégie nationale de développement", communication au colloque mondial sur les implication du Nouvel ordre économique international, Genève, janvier 1976.

C H A P I T R E I I I

INTRODUCTION

La politique de développement poursuivie dans le domaine du transport maritime ne peut se limiter à une politique d'import - substitution. Le transport est un élément du processus de circulation. La maîtrise du transport pourrait être une étape de la maîtrise de ce processus par les P.V.D.

L'irruption des P.V.D. dans ce domaine s'effectue à une période où s'instaure une certaine hiérarchisation du transport au sein de la circulation des marchandises et des différentes étapes du transport :

- le redéploiement industriel, la nouvelle division internationale du travail va s'accompagner d'un flux croissant de marchandises - entre P.V.D., entre pays industrialisés et P.V.D. - : la maîtrise de la marchandise, à travers celle de l'organisation de sa circulation, va prendre une importance croissante. Cela sera renforcé par la généralisation des nouvelles "règles" du commerce international que l'on a évoquées à propos du Bassin Méditerranéen dans le premier chapitre.
- la constitution de chaînes intégrées de transport fait jouer un rôle clé à l'organisation de cette chaîne.

Nous analyserons donc successivement :

- A une nouvelle hiérarchisation au sein de la circulation des marchandises
- B de nouvelles dépendances
- C une internationalisation du transport maritime : le cas du Bassin Méditerranéen
- D CONCLUSION

A. UNE NOUVELLE HIERARCHISATION AU SEIN DE LA CIRCULATION
DES MARCHANDISES

L'analyse de l'évolution des échanges dans le Bassin Méditerranéen a permis de constater l'importance prise par la circulation des marchandises dans cette zone. On peut rappeler à ce propos le rapport commerce extérieur/produit intérieur brut . On a pu constater que le contrôle de cette circulation apparaissait de plus en plus comme un enjeu; c'est ce qui apparaît à travers les mises en place de politiques ambitieuses de développement d'armements nationaux dans des pays jusqu'alors dépourvus de flottes ou qui étaient écartés du "contrôle des mers" par le monopole colonial de pavillon. Dans le chapitre précédent on a souligné les objectifs poursuivis par les pays en voie de développement lorsqu'ils décident de construire une flotte commerciale et revendiquent non seulement un accès au marché protégé du transport maritime - nouveau code de conduite des conférences -, mais une part importante de ce marché - partage de 40 - 40 - 20: diminution du coût du transport, amélioration de la balance des paiements. A travers une politique d'import - substitution de service ces pays entendent assurer une efficacité plus grande de leur système industriel et un soutien de leurs exportations. Le transport maritime - dans la mesure où ils dépendent de ce mode pour une part importante de leur commerce extérieur apparaît à certains pays en voie de développement comme un outil indispensable pour contrôler, maîtriser la circulation des marchandises. Aussi semble-t-il important de dégager ce qu'implique un mode national de transport inséré dans la concurrence internationale pour chaque formation sociale : est-ce que le niveau de compétitivité et d'agressivité des divers modes nationaux conditionne et une certaine autonomie des politiques industrielles, et la capacité d'intervention industrielle de chaque nation méditerranéenne? Quelle maîtrise de la circulation permet un mode national de transport?... Il faut donc analyser la place du transport dans la circulation des

marchandises, mais aussi les nouvelles contraintes - dépendances - que pourront rencontrer ces politiques d'import - substitution. Celles-ci s'inscrivent en effet dans un contexte d'internationalisation croissante du transport maritime qui pousse à l'éclatement des différents acteurs de la circulation des marchandises.

°

° °

A un certain stade de la division sociale du travail un seul intermédiaire gérait la circulation des marchandises, l'armateur-négociant. Puis un certain nombre de fonctions se sont individualisées, séparation du commerce et du transport, et éclatement de la chaîne de transport : les différentes activités liées à la commercialisation du transport s'individualisent dans différentes professions, différentes entreprises : il y a division sociale du travail au niveau de la chaîne de transport(1).

(2)

On a montré que l'importance croissante du commerce international et les développements techniques - transport, information -, se renforçaient pour recomposer la chaîne de transport en privilégiant l'activité de collecte du fret sur les autres activités: transit, consignation...: on mettait ainsi l'accent sur l'importance prise par la commercialisation de la marchandise transport. Lorsque l'auxiliaire de transport - qu'il soit ou non intégré à un armement - collecte du fret, il collecte une marchandise déjà commercialisée; le coût du transport, les modalités du transport ont certes pu être utilisées comme arguments commerciaux - vente fob, vente caf -, mais cela ne remet pas en cause le rôle premier joué par le chargeur, qu'il soit industriel ou société de commerce.

(1) On distingue:

La division sociale du travail - répartition du travail entre les entreprises,
La division technique du travail : agencement des postes de travail dans un procès de travail.

(2) R. CHAPONNIERE, J.C. GUEGAN, Internationalisation du capital et mode de transport des marchandises: concentration-centralisation du capital. Tome 1, IREP, Grenoble, juin 1976

Par ailleurs dans l'étude de l'évolution des échanges dans le Bassin Méditerranéen on a évoqué un nouvel acteur de la scène internationale dont l'importance va en s'affirmant. Il s'agit des grandes sociétés commerciales - General trading companies - dont les shoshas japonaises constituent les exemples les moins mal connus. Agents du commerce extérieur, ces grandes sociétés remplissent des fonctions d'information commerciale, technologique, des fonctions de financement, et elles permettent d'intégrer dans les circuits mondiaux - en modulant leurs producteurs - les petites et moyennes entreprises de leur pays d'origine. La hiérarchisation des fournisseurs dans le Bassin Méditerranéen - et plus généralement dans de nombreux pays en voie d'industrialisation - que l'on a évoquée plus haut si elle est souvent sans lien avec une "agressivité" du mode national de transport, apparaît comme beaucoup plus déterminée par l'agressivité des sociétés de commerce. On met donc ainsi l'accent sur la commercialisation de la marchandise (transportée).

Il semble donc que l'on puisse distinguer deux "systèmes" principaux dans la circulation des marchandises.

- . Le système de transport qui renvoie à la maîtrise de la marchandise transport
- . et un système de "gestion" de la circulation qui renvoie à la maîtrise de la marchandise (transportée).

Ces deux systèmes ne sont certes pas indépendants l'un de l'autre : il y a souvent imbrication des capitaux qui se mettent en valeur dans chacune de ses activités, ceux-ci ont des origines communes, de grandes sociétés de commerce sont issues d'armement et réciproquement. Et surtout ces deux systèmes s'articulent dans le procès de circulation des marchandises.

1. Approche du système de transport international des marchandises (1)

En relation avec l'évolution du système productif capitaliste au plan mondial et le système de division internationale du travail, le système de transport international des marchandises articule et empile deux vecteurs principaux:

- Un vecteur production de l'acte de transport des marchandises
- Un vecteur organisation des marchandises transportées.

Par vecteur production de l'acte de transport des marchandises, il s'agit d'un processus qui poursuit l'acte de production des marchandises lui-même, en fournissant le procès de mouvement des marchandises d'un lieu de production à un autre lieu de production ou un lieu de consommation s'il s'agit d'une consommation finale.

(1) C.PALLOIX, La nouvelle division internationale du travail et évolution du mode de transport des marchandises, I.R.E.P. Grenoble, 1976.

Ce vecteur production de l'acte de transport des marchandises se différencie en divers aspects selon les formes techniques qu'emprunte le mouvement des marchandises : transport maritime, transport aérien, transport routier, transport ferroviaire, transport fluvial.

Ce vecteur production de l'acte de transport des marchandises combine, comme tout procès de production :

- des moyens de production (navires, avions, camions, moyens de manutention et levage, ...) affectés à cet acte de transport,
- des biens intermédiaires (énergie),
- une force de travail qui y est employée et plus ou moins organisée dans la production en un travailleur collectif.
- le vecteur organisation de l'acte de transport des marchandises, devenues marchandises transportées, se situe au plan du procès de circulation des marchandises. Ce vecteur connaît deux moments principaux dans l'organisation de la chaîne transport, avec d'une part, la collecte, l'affrètement des moyens de transport, et d'autre part la livraison de ces marchandises. Ces deux moments sont conçus comme des actes d'organisation de la circulation sur la base d'une gestion financière, commerciale et technique de l'acte de circulation. Les normes techniques seront par exemple la conteneurisation du transport international de marchandises.

Ce vecteur organisation des marchandises transportées fait appel, quant à l'organisation de l'acte de circulation, à :

- des moyens de production pour la gestion des informations commerciales, techniques, financières, avec par exemple, mise en place d'un système informatique et de télécommunications, etc....
- des salariés.

Les capitaux qui s'engagent dans cette activité pour leur mise en valeur prennent des formes spécifiques: auxiliaires, transitaires, commissionnaires, et sont soumis aux exigences du mouvement du capital.

2.1.2. Approche du mode de "gestion" de la circulation internationale des marchandises

Le mode de gestion de la circulation des marchandises est à la fois en maont et en aval du mode de transport défini ci-dessus. Les "sociétés de commerce international", les "general trading house", les shoshas permettent une séparation entre fonction de production et fonction de communication en se portant acquéreurs de la marchandise sur le marché métropolitain et en assurant l'écoulement sur les marchés étrangers. La plus connue des expériences est celle du Japon. "Les GSJ (1) sont des sociétés commerciales munies des attributs synthétiques qui unissent organiquement les marchandises qu'elles traitent, les régions où elles se trouvent et les activités qu'elles font. Et l'activité de ces dernières signifie non seulement la commercialisation des diverses marchandises mais elle veut dire aussi la réalisation simultanée d'activités à partir du financement, du transport maritime du fret jusqu' à l'organisation du processus d'industrialisation... et surtout de la collecte d'informations au quatre coins du monde".

(1) Y.SHIOTSU "Sogo shosha et capital financier au Japon", Thèse, I.R.E.P.1977.

Les sociétés commerciales offrent la souplesse d'adaptation à l'évolution actuelle des échanges : le soutien à l'exportation par le suivi de l'importation - la construction des échanges.

Il est intéressant de rapprocher la part du commerce extérieur contrôlé par les sociétés de commerce internationales, et la part du commerce contrôlé par le pavillon national. Ainsi alors que la R.F.A. n'intervient que modestement au niveau maritime les maisons de commerce allemandes sont responsables de près de 30 % des exportations - davantage lorsqu'il s'agit de marchés éloignés - et de 70 % des importations allemandes (1); de même au Japon les sociétés de commerce réalisent 75 % des exportations et 80 % des importations (le pavillon japonais intervenant sur 73 % du fret importé et 53 % du fret exporté (2). Si ces deux séries de pourcentage n'ont pas de valeur démonstrative en soi, elles permettent de montrer - très imparfaitement - sur quel moment de la circulation des marchandises les différents pays mettent l'accent - pour la France la position de ces deux ratios est inverse : le pavillon français joue un rôle plus important sur le trafic international que les sociétés de commerce sur le commerce extérieur.

Il y a bien sûr imbrication des capitaux qui interviennent sur les deux modes: transport/gestion de la circulation des marchandises. Développer des sociétés de commerce a pu permettre une "valorisation" du réseau international de représentation des différents armements - et réciproquement - Plus récemment les firmes multinationales industrielles ont cherché à valoriser leur réseau à l'étranger par l'adjonction de représentations de produits complémentaires de ceux fabriqués par le groupe. Les filiales des sociétés commerciales des firmes

(1) MOCI, Les Sociétés de commerce international, 27.06.77

(2) L.FADIKA, op.cit.

multinationales sont plus nombreuses que les filiales armements ... (1) ce qui traduit un peu la dominance du mode de gestion de la marchandise sur le mode de transport... la maîtrise de la marchandise transportée par rapport à la maîtrise de la marchandise transport.

Lorsqu'on analyse l'évolution du commerce international il apparaît que la capacité d'intervention des pays repose sur quelques acteurs privilégiés: sociétés de commerce internationales, engineering et qu'elle s'appuie partiellement sur des agents liés à la circulation matérielle des marchandises, tant au niveau de l'organisation du transport - transitaire - qu' à celui du transport lui-même (2).

Certains pays ont associé depuis longtemps ces différents opérateurs; les impératifs du commerce international conduisent à des évolutions semblables dans des pays où ceux-ci agissaient séparément.

On peut rappeler à ce propos :

- . la réunion Heurtey -SCOA (3): la Scoa devant aider Heurtey "dans la négociation des achats

(1) Dans la recherche précédente on avait tenté de cerner la descente en aval des firmes multinationales vers le transport. Les différents dossiers (tome 2) décrivaient les méthodes utilisées par différentes firmes pour gérer le procès de transport en amont ou en aval de leur propre procès de production. Or il apparaît bien que cette descente vers le procès de circulation concerne principalement la maîtrise de la commercialisation du transport, et - mais ce n'était pas l'objet de la recherche -, la maîtrise de la commercialisation de la marchandise à travers les différentes sociétés commerciales liées aux firmes multinationales : firmes de la construction automobiles : Volkswagen et Votex, Renault et , General Electric et Commercial Trading, Kaiser Aluminium et KTC...

(2) L'appui des Etats : les politiques d'aide à l'exportation (garantie, assurance...) se sont banalisées, elles sont très comparables d'un pays à un autre.

(3) Société commerciale de l'Ouest africain, liée comme Heurtey au groupe financier PARIBAS

de fournitures locales auxquelles notre clientèle du Tiers Monde attache de plus en plus d'importance dans ces contrats globaux d'usines ou d'infrastructures industrielles" ().

- . la création, à l'initiative de l'I.D.I. de sociétés de commerce international françaises qui s'appuie sur des banques, des transitaires et des armements

ainsi : la Cerefra pour l'Amérique du Sud qui fait intervenir

- . la CFAO (comptoir français de l'Afrique de l'Ouest)
- . la C.G.M. Compagnie générale maritime
- . la SACA Filiale du Crédit Lyonnais
- . Tailleur transitaire

Compex à l'initiative de la BNP (50 %) de la société commerciale britannique Inchape et du transitaire PESCHAUD

Alcomex avec l'IDI et une filiale du groupe des Chargeurs réunis Safialca.

On assiste à un processus de hiérarchisation du transport au sein de la circulation des marchandises. C'est dans ce cadre que se situe l'intervention des armements des pays en voie de développement. La politique d'import - substitution qu'ils promeuvent tend à briser le carcan du monopole de pavillon imposé par les armements de certains pays industrialisés. Mais cette intervention se déroule dans un nouveau contexte et s'accompagne de nouvelles dépendances.

(1) Usine Nouvelle, 24.11.77

Après avoir décrit les différents "acteurs" de la circulation des marchandises, il reste à analyser dans quelle nouvelle division internationale du travail se situent les nouvelles nations "maritimes". A la dépendance du pavillon peut se substituer une dépendance technologique à la fois directe, en l'absence de chantiers navals ou de chantiers de réparation, et indirecte par le biais de la normalisation - type de navires; une dépendance commerciale, tant au niveau de la commercialisation de la marchandise transport qu'au niveau de la maîtrise de la marchandise. De plus ces différentes flottes nationales se développent dans un contexte d'internationalisation du transport maritime qu'il reste à définir et à préciser.

B. DE NOUVELLES DEPENDANCES

La livraison d'un navire, à partir d'un chantier de construction navale ou en "seconde main", s'apparente à un contrat "clé en main", en effet dans ce type de contrat l'objet est une unité industrielle prête au démarrage. Une fois effectué le transfert d'une certaine capacité de transport, de nombreux problèmes demeurent qui sont autant de sources de dépendance : le transfert de know-how, la maîtrise technique (entretien, réparation) et finalement l'obsolescence et/ou la non adéquation de cette technique.

- . le transfert de know-how est un problème important dans des pays où la main d'oeuvre qualifiée est un facteur rare. Un certain nombre d'académies maritimes ont vu le jour ou se sont agrandies en Egypte - Alexandrie -, ou en Algérie - Bou Ismail. Mais en attendant l'arrivée des promotions, rares sont les pays qui ont pu "nationaliser" complètement les équipages. Ainsi en Algérie (1) - en 1975 - la CNAN emploie un effectif de mille cinq cents officiers et hommes d'équipage. Le personnel subalterne est entièrement composé d'Algériens et la proportion des officiers algériens est du tiers. Au Koweït, première puissance maritime du Moyen-Orient l'encadrement est essentiellement britannique et les matelots sont originaires du Pakistan et de Sierra Leone (2). Cette dépendance au niveau du know-how justifie souvent la création de joint venture et amène quelquefois des armements nationaux à se dégager complètement de la gestion de leur flotte, la confiant à des sociétés spécialisées. Aussi de nombreux armements des pays développés orientent leurs activités vers le "management" pour autrui (voir infra).

- . La spécialisation internationale de certains pays dans le transport maritime n'est pas sans relation avec l'importance de leur spécialisation relative

(1) Journal de la Marine Marchande : les dix ans de la CNAN, 30.01.1975

(2) Financial Times du 26.02.1975

dans le domaine de la construction navale. Il n'y a certes pas correspondance entre l'offre et la demande nationale de navires, les deux acteurs - armateurs/constructeurs - s'adressent le plus souvent sur le marché mondial, mais il y a une certaine corrélation : ces grands pays maritimes - à l'exception bien sûr des pays de complaisance - étant souvent des pays constructeurs. Le Japon, bien sûr, mais aussi les pays scandinaves, la Grande - Bretagne. Réciproquement la livraison de navires à un armement national en développement a été le "tremplin" des nouveaux pays constructeurs qui apparaissent sur le marché mondial : Brésil, Corée du Sud.

Or, avec l'accélération du "redéploiement maritime", un certain nombre de pays mettront en place des flottes nationales dont ils ne pourront ni assurer l'entretien, ni a fortiori "la reproduction". Les projets de cale sèche pour l'entretien des gros pétroliers ne manquent pas - ils sont peut-être déjà en surcapacité -, mais ils sont surtout destinés aux marchés extérieurs, les projets pétroliers étant plus limités que les projets de transport de general cargos.

Jusqu'à ces dernières années le prix d'acquisition des navires demeurait une barrière à l'entrée de l'industrie du transport maritime pour les P.V.D. qui, dans une certaine mesure, assuraient la fin du "cycle du produit" des navires.

Achats de navires
par les P.V.D. (milliers de T.P.L)

	1971	1972	1973	1974
Occasions	1,0	0,76	1,9	3,1
Neufs	1,1	1,1	1,1	1,3
	2,1	1,86	3,00	4,4

D'après CNUCED "études sur les transports maritimes 1974"
et "études sur les transports maritimes 1975"

Depuis la ré-évaluation du prix du pétrole et la crise du transport maritime les conditions faites à l'achat de navires neufs ont beaucoup changé : ainsi les chantiers norvégiens (1) offrent des crédits importants aux P.V.D. qui commanderont des navires, la R.F.A. accorde un crédit de 140 millions de DM (2) lié aux fournitures allemandes. De plus les pétroliers ont pu intervenir sur un marché de l'occasion où se bouscuaient les armateurs désireux de se libérer de leur tonnage excédentaire.

On assiste donc à une certaine homogénéisation des techniques, entre différents pays, les flottes des P.V.D. devenant comparables à celles des pays industrialisés. Au-delà de cette homogénéisation, c'est un nouveau type de dépendance technologique qui se crée, lié à la normalisation.

Le transport maritime étant pour l'essentiel une activité internationale il ne peut pas y avoir de "technologie appropriée" à tel ou tel pays : les exigences propres aux divers pays et régions ne sont pas assez homogènes pour se satisfaire d'une seule technique. Quels que soient les avantages de tel ou tel système les courants de trafic mondiaux exigent qu'on choisisse objectivement dans une série de systèmes de transport celui qui convient le mieux à la situation. Or, qui choisit? Quel est le lieu de l'innovation technologique? et qui peut imposer les nouvelles techniques... Les nouvelles techniques qui sont développées le sont pour répondre à un certain nombre de contraintes propres au pays d'origine; la conteneurisation développée à partir des U.S.A. était en partie une réponse à la croissance des coûts de chargement/déchargement : elle permettait de "court-circuiter" les docks. La conteneurisation s'est ensuite imposée à l'Europe, puis aux différents PVD qui créent les infrastructures nécessaires. Or la conteneurisation n'est pas la seule forme d'unitarisation des charges : la palettisation qui est une autre forme d'uni -

(1) Fairplay International Shipping : 250 millions de couronnes de subventions, 24/02/77

(2) L'anversois, 20/10/76

tarisation rend possible des coûts de manutention très faibles et à la différence des conteneurs n'exige pas d'installation coûteuses à bord des navires et dans les ports; la transformation d'un navire en vue du transport de palettes est relativement peu coûteuse (1)... Il s'agissait donc d'une technique adaptée aux P.V.D. Or, comme le remarquait en 1974 le rapport de la CNUCED " Bien que la palettisation se soit révélée efficace et bon marché les navires porte-palettes spécialement construits pour l'exploitation de cette technique d'unitarisation n'ont pas encore réalisé la percée qu'on escomptait quand elle a été appliquée pour la première fois..."(2). Dans le rapport de 1975 il n'est plus question de navires porte-palettes, mais de la technique "en pointe" le transport ro/ro, technique développée à partir des ports de l'Europe du Nord; en 1976 la technique de la barge tractée fait son apparition dans le Bassin Méditerranéen après avoir été rôtée entre les Caraïbes et Miami.

La nouvelle dépendance technologique qui se forge ne se limite pas à une simple dépendance technique (réparation), voire de know-how, mais concerne l'obligation faite (ou qui sera faite) aux P.V.D. de s'adapter à des innovations créées ailleurs. Il s'agit pour les pays industrialisés de "planifier l'obsolescence technologique"(3) en disposant en permanence dans ses tiroires, derrière la technique offerte et vendue, d'une technique qui s'enchaîne avec la première et ainsi de suite pour l'étape suivante comme pour chacune des étapes ultérieures.

2 Dépendance commerciale

2.1. au niveau de la marchandise transport

L'apparition des flottes des pays en voie de développement s'effectue au moment où la chaîne de transport

(1) CNUCED, La transformation des cargos de type classique en vue du transport d'unités de charge. TD/B/C.4/101.

(2) CNUCED: "études sur les transports maritimes en 1974", New-York 1975

(3) MOCI, 23/02/1976

des marchandises diverses connaît une évolution importante.

L'apparition de la conteneurisation permet d'accélérer le transport mais surtout d'homogénéiser les marchandises transportées - qui apparaissent (disparaissent) sous la forme de "boite empilées" - ce qui renforce ce caractère secondaire du transport, et de la production de l'acte de transport des marchandises. L'organisation du transport prend alors plus d'importance.

Longtemps mentionnée, la possibilité d'un développement des flottes des pays en voie de développement n' a vraiment été prise en considération que depuis la revalorisation du prix du pétrole. Un premier scénario de division technique peut permettre d'envisager comment ces flottes peuvent se réinsérer : " la généralisation des accords de partage de fret peut faciliter le maintien des navires conventionnels... quelques armements afin de protéger ou même de conserver leur trafic sur des lignes où ils rencontrent de plus en plus de difficultés de la part des pavillons tiers affecteront leurs navires conventionnels à des filiales arabes permettant ainsi une réduction des coûts d'exploitation et des facilités portuaires que ces navires n'auraient pu obtenir avec leur ancien pavillon national" (1)

Au-delà de cette division de travail - navires sophistiqués dans les pays développés, navires conventionnels dans les autres -, une autre division peut se faire à l'intérieur de la chaîne de transport, telle qu'elle se redéfinit à partir des pays développés.

En effet selon les pays ou le type de marchandises ~~la chaîne de transport peut exiger la participation de plusieurs~~ professions en dehors de celle des acteurs principaux: char - geur et transporteur. Chacune de ces opérations peut être effectuée par un seul intermédiaire dont c'est la fonction propre, ou au contraire l'expéditeur (ou le transporteur) assure par l'intermédiaire de son service transport l'ensemble des tâches

(1) R.CAILLOL, Evolution des types de navire dans le cabotage méditerranéen. Op.cité.

entre ces deux schémas extrêmes on peut trouver de multiples variantes dont une paraît s'imposer de plus en plus: un seul intermédiaire organise l'ensemble des opérations et offre ainsi à son client un transport "clé en main", cet intermédiaire peut être un auxiliaire, mais aussi un transporteur remonté en amont vers la marchandise, ou la filiale d'un chargeur dotée d'une autonomie commerciale.

L'article cité permet d'illustrer l'importance prise par cet intermédiaire unique :

" Nedloyd a récemment (1) obtenu un contrat qui apparaît comme très significatif, non seulement parce qu'il permet l'emploi de six vracquiers et a fait l'objet d'une concurrence aiguë mais aussi parce qu'il illustre le commencement des transports internationaux entièrement maîtrisés par des compagnies du groupe Nedloyd. "C'est la première fois que nous intégrons nos différents systèmes dans l'organisation, et nous regardons ce contrat comme le début de quelque chose qui deviendra presque une "routine". Il s'agit du transport pendant une année de 1 à 1,5 million de tonnes de fret pour le compte d'une entreprise de construction néerlandaise O.G.E.M. à destination du Moyen-Orient. O.G.E.M. construit huit immeubles résidentiels de 17 étages à Damman et Nedloyd doit entreprendre et superviser le transport de l'usine au site ce qui s'accompagne de problèmes logistiques complexes pour s'assurer de la réception en ordre et à temps des différentes marchandises. Le transport routier, le transit, le courtage et toutes les opérations intermédiaires seront supervisées par Nedloyd qui ont 35 cadres à Damman..."

Les armements des pays en voie de développement joueraient alors le rôle d'entrant dans la stratégie des plus grands groupes, maîtrisant relativement (voir plus haut) le vecteur production de l'acte de transport, et s'intégrant comme tractionnaire dans des chaînes de transport... L'apparition des flottes du tier monde est encore trop récente, les renseignements trop succincts pour donner corps à de telles hypothèses. On peut cependant remarquer que la plupart des flottes nationales dépendent

(1) Fairplay International Shipping Weekly : Dutch Marine Industries Survey, 10 novembre 1971, Nedloyd est un grand armement néerlandais.

d'un intermédiaire - consignataire, auxiliaire - "développé", rappeler les quelques joint - ventures intégrant un armement national (Iran), ou un armement privé (Arabie Saoudite) (voir plus vas) dans un réseau maîtrisé, dominé par l'armement d'un pays développé - U.S.A. ou Pays-Bas -. Ces pratiques - encore limitées dans le domaine du transport maritime de ligne s'inscrivent dans une perspective de dévalorisation du capital transport dans certaines activités - (le vecteur production) -, et sur certains segments - les lignes aboutissent ou partent du P.V.D.

Au-delà de cette évolution un autre mouvement se dessine: les armements des pays développés s'orientent de plus en plus vers les activités de "management" de navires pour le compte d'autrui.

Cette activité est aussi vieille que le transport maritime lui-même: elle intéresse les propriétaires de navires qui ne veulent pas s'impliquer dans la gestion maritime et confie la gérance de leur investissement à une société spécialisée. Les sociétés traditionnelles de "management" sont Denholm, Common Bros. Ainsi la société Denholm (G.B.) gère une flotte de près de 60 navires, soit un tonnage de 4,4 millions de dwt (en 1976) - ce qui la place dans les 20 premiers armements mondiaux. Les contractants de Denholm sont tout à la fois des compagnies pétrolières, des armateurs, etc... A côté de ces gestionnaires bien établis d'autres sociétés ont fait apparition qui offrent des équipages bon marché (philippins, coréens) : Wallem, Mercury (Hong Kong). La croissance des flottes des P.V.D. a donné un nouvel essor à ce type de prestation : la liste des clients de Denholm comprend maintenant des thais, des propriétaires iraniens, d'Abu Dhabi... (1). Mais depuis un certain temps les armements traditionnels se sont joints aux gestionnaires (2) : ainsi Ben line management intègre le navire de son client dans son propre réseau. Les grands armements possèdent un réseau important d'agences, pouvant ainsi offrir à leur filiale management des informations sur toutes les opportunités possibles.

(1) Fairplay Int. Shipping Weekly. The Universal husband, 9/12/76

(2) Fairplay Int. Shipping Weekly. Ship management - a nose for business, 30/06/77.

On ne peut que rapprocher ces deux mouvements de la division internationale/sociale du travail : les PVD investissent en navires, et des armateurs de pays développés orientent de plus en plus leurs activités vers

- 1) la commercialisation de la marchandise transport
- 2) le "management" et la gestion des flottes qui ne leurs appartiennent pas en propre.

2.2. au niveau de la marchandise (transportée)

Au-delà de la maîtrise de la commercialisation du transport, c'est la maîtrise de la marchandise (transportée) qui nous paraît l'"activité" dominante. Il semble que l'articulation maîtrise du transport/maîtrise de la marchandise soit l'articulation principale qui donne une cohérence à une politique de transport.

La maîtrise de la marchandise permet la maîtrise du transport... (c'est le sens de nos guillemets marchandise "transportée"). Le transport du minerai de fer en offre un exemple remarquable.

Le nombre important d'armements minéraliers, l'absence de grand "monopole" dans ce type de transport sont autant d'indices qui pourraient laisser croire que le marché du transport du minerai de fer est totalement concurrentiel. Or, il n'en est rien : la demande de transport (et de minerai) est contrôlée par un nombre restreint d'entreprises sidérurgiques et une part importante du tonnage est directement ou indirectement intégrée à la sidérurgie ou, dans une moindre mesure, aux sociétés exportatrices de minerai de fer : la plus grosse partie du transport se fait en vertu de contrats d'affrètement à long terme.

D'après les estimations de la CNUCED, la part du marché libre du transport se limiterait (en 1971) à 20 % du marché global existant et irait en diminuant. C'est ainsi que les contrats d'affrètement au voyage annoncés sur le marché libre sont passés de 249 en 1962 à 255 en 1966 et à 144 en 1971 et quinze affrètements pour les trois premiers mois de 1976.

Les grandes firmes industrielles ont plus souvent créé des sociétés commerciales que des armements liés à leur activité : les transports "industriels" sont souvent des transports de matières premières, ou de biens semi-finis liés à des processus de production fonctionnant en continu: phosphates et engrais, bois et pâte à papier, minerai et sidérurgie, pétrole et raffinerie, etc... La maîtrise de l'acheminement - pour limiter le coût, assurer la régularité - passe par la maîtrise de l'approvisionnement. Lorsque la maîtrise de la marchandise s'accompagne d'une maîtrise du transport le niveau de compétitivité et d'agressivité de la firme est renforcé : c'est le cas déjà bien étudié (1) du transport des voitures effectué par les firmes japonaises. Les firmes japonaises ont réussi à pénétrer le marché du Moyen-Orient et le marché africain qui restait contrôlé par les firmes des anciennes métropoles coloniales. La pratique des prix permet d'expliquer en partie ce succès, il n'en reste pas moins que le choix du mode de transport a été déterminant. Alors que les exportateurs européens utilisent les lignes régulières et sont donc soumis au taux de fret des conférences maritimes qui sont loin d'être uniformes entre les différents pays européens et l'Afrique, les exportateurs japonais affrètent ou possèdent des navires entiers, soit spécialisés, soit mixtes (minéraliers/porte-voitures) qui leur permettent des retours en charge à partir de l'Afrique.

(1) P.HANAPPE, M.SAVY : Internationalisation de l'économie et politiques nationales de transport : la construction automobile, Prospective et Aménagement, 1976.

Dans le domaine des "marchandises générales" l'importance dominante de la maîtrise de la marchandise (transportée) pour s'assurer de la maîtrise du transport renvoie aux liens souvent tissés depuis longtemps entre sociétés de commerce, armements, auxiliaires de transport, trois acteurs importants de la circulation des marchandises. On peut rappeler les liens entre Internatio muller, première maison commerciale néerlandaise et l'auxiliaire de même nom - le premier européen - et l'armement Muller; ou entre la maison de commerce Inchcape et les armements britanniques.

On peut aussi rappeler ce qui avait été écrit(1) sur les auxiliaires de transport; pour réaffirmer leur autonomie vis-à-vis des armements tentés d'intégrer l'ensemble de la chaîne de transport. On assiste à une redéfinition de la profession qui tend à s'étendre dans des activités liées à la maîtrise de la marchandise. Pour assurer leur autonomie et se rendre indispensables, les entreprises de groupage se sont très vite intéressées à l'entreposage et à la gestion des stocks de leurs clients : stocks de produits finis en aval de la production, ou stocks de demi-produits en amont. Cette nouvelle activité leur permet de consolider leurs trafics et d'en obtenir de nouveaux.

(1) R. CHAPONNIERE, J.C.GUEGAN, op.cité.

Inversement le développement de la conteneurisation peut amener les armements à dépasser le contrôle de la chaîne de transport-organisation/production pour celui des marchandises. C'est ainsi que le consortium de conteneurs A.C.T. et l'armement Ellerman ont créé deux sociétés de commerce - Conship à Anvers, Conva à Rotterdam -... leur rôle est d'étendre les marchés européens pour les marchandises qu'ils acheminent (1).

Si l'intervention des flottes des pays en voie de développement peut très bien s'insérer dans un scénario de dévalorisation du capital dans certaines activités, l'irruption des pays pétroliers dans le transport du pétrole ou des producteurs de matières premières dans leur transport apparaîtraient plus "menaçant" que le nouveau code de conduite des conférences.

- ainsi l'irruption des pays producteurs de pétrole dans le transport pétrolier n'a pas eu lieu, alors que ces pays en avaient "les moyens" dans une conjoncture favorable - crise du transport de même le développement de la flotte pétrolière inter arabe (l'AMPTC) reste timide et se heurte à l'hostilité des Majors " même lorsqu'ils affrètent, ils ne nous préviennent pas. En fait nous faisons l'objet d'une discrimination" (interview du P.D.G. de l'AMPTC) (2).

- cette intervention des pays producteurs de pétrole n'a lieu que sous la forme de joint venture avec les Majors (cas de B.P. et de l'Iran, et différentes entreprises en Arabie Saoudite), à l'exception des pays qui maîtrisent la production:Algérie.

Cela semble renforcer - a contrario - le rôle déterminant de l'articulation maîtresse de la marchandise/

(1) Financial Mail, Watching out for business, 18.02.77

(2) The Middle East janvier 1977

maîtrise du transport. L'agressivité d'un mode de transport étant surtout effective lorsque celui-ci est associé à la maîtrise de la marchandise. La maîtrise du transport n'implique pas toujours des investissements dans le domaine du transport(1), possibilité de politique d'affrètement; cependant la difficulté d'intervenir dans les réseaux commerciaux, la recherche d'une stabilité des taux de fret à moyen terme sont autant d'éléments qui peuvent justifier un politique massive d'investissement, ou de prise de participations: ainsi la prise de participation de l'office cherifien des phosphates dans Gazocéan, qui fait de l'O.C.P. le plus grand transporteur mondial d'acide phosphorique(2) et de même l'offre d'achat de la British Petroleum qui a l'intention de prendre 50 % du capital de Stolt-Nielsen (3) l'un des trois plus grands transporteurs mondiaux de produits chimiques (31 parcel tankers).

La nouvelle division internationale du travail dans laquelle devrait s'inscrire les différents armements nationaux en constitution pose le problème de ses acteurs principaux: les Etats, les armements.

On peut ainsi rappeler les déclarations du Directeur de l'association des armateurs japonais - le Japon étant un des pays "chargeurs" les plus maritimes : "Renforcer la flotte commerciale japonaise n'est pas un impératif national. Il est important maintenant que le Japon coopère avec les pays en voie de développement en leur allouant une part du marché. Le Japon devrait concentrer ses efforts pour transporter les marchandises pour lesquelles il a de l'expérience"(4). On peut

(1) La création de "conseil de chargeurs" dans les P.V.D. est un moyen important pour la maîtrise de la marchandise.

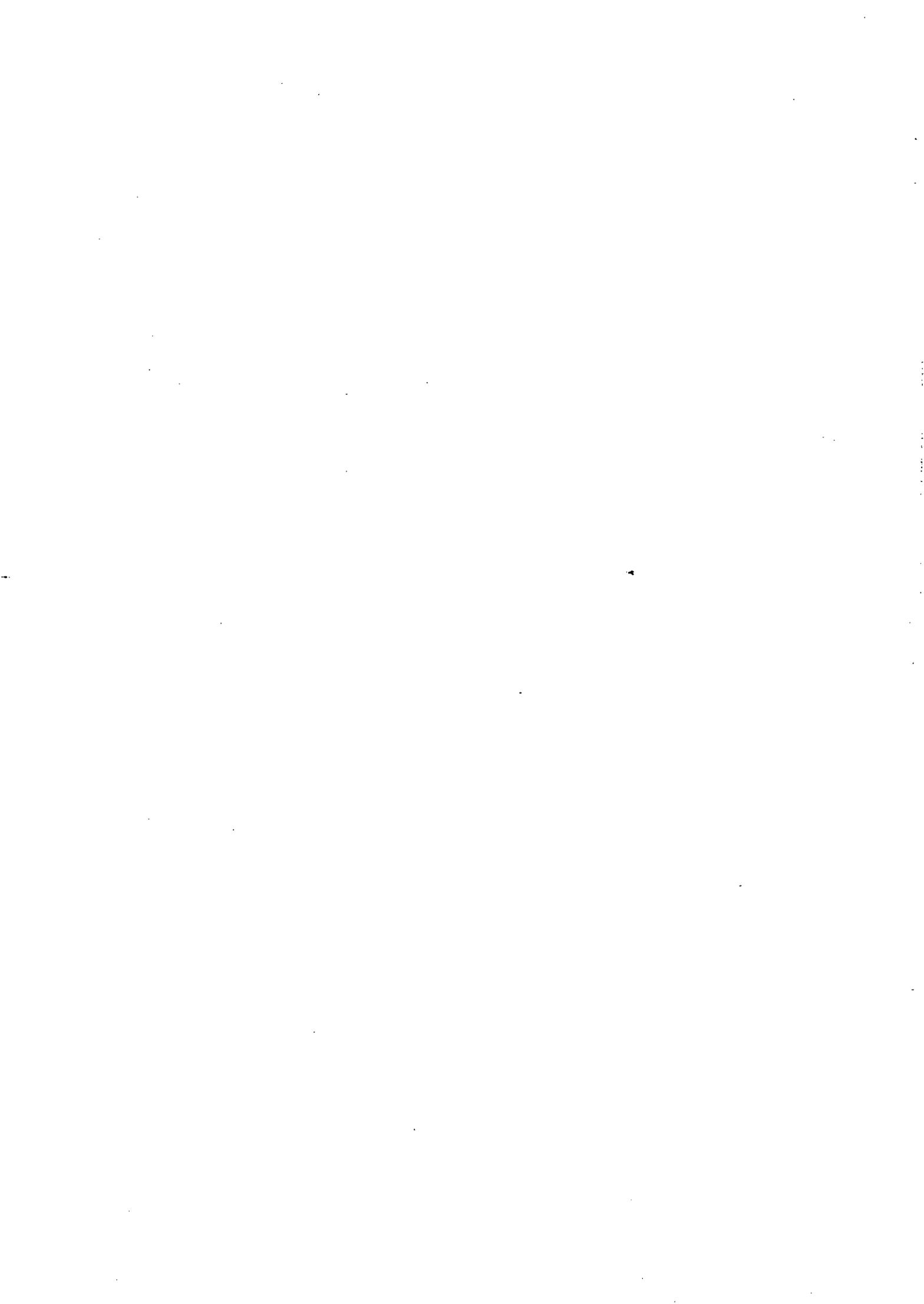
(2) Chemical Age, 15.07.1977

(3) Chemical Age, 13.05.1977

(4) Cité par T.M. GOULDAS dans sa communication au colloque de Brême : "The Future of liner Shipping", 23-25.09.197

aussi rappeler les attitudes des différents pays industrialisés face au nouveau code de conduite, d'un côté les pays "en faveur" du code: France, Belgique, Australie, R.F.A., Japon, de l'autre les opposants: U.S.A. et les grandes puissances maritimes: Grande-Bretagne, pays scandinaves... Mais il serait simpliste d'en rester à une évaluation fondée sur les différents votes des grands pays industriels... les pays les plus durs peuvent être aussi ceux qui sont les plus aptes à s'adapter.

La nouvelle division internationale du travail dans le domaine du transport maritime pose aussi le problème de l'existence d'acteurs privilégiés; des firmes multinationales maritimes, et du processus d'internationalisation du transport maritime.



C. UNE INTERNATIONALISATION DU TRANSPORT MARITIME: LE CAS DU BASSIN MEDITERRANEEN

Comme on le verra l'approche par la firme multinationale interdit de concevoir le processus d'internationalisation dans lequel sont engagés les armements de ligne, le processus d'internationalisation qui est en cours dans le transport maritime et que l'on illustrera à partir des joint-ventures dans le Bassin Méditerranéen - repose sur un caractère international spécifique de l'activité des armements que l'on tentera de cerner. Le nouvel ordre maritime international s'inscrit dans ce contexte.

1. Quelques critères

Le caractère international des activités maritimes est une évidence: un armement qui se bornerait à effectuer du cabotage national serait vite limité dans son développement... Bien avant l'apparition des premières firmes multinationales les armements de divers pays s'étaient regroupés dans des conférences maritimes dont le caractère international est indéniable. Pourtant aucune étude sur les firmes multinationales ne mentionne les armements, toutes les recherches se donnent comme objet les firmes multinationales industrielles. Est-ce qu'il n'existe aucune firme multinationale dans le transport? Ou les critères formulés pour définir la firme multinationale industrielle sont-ils inadaptés à l'étude du transport maritime?

Dans une de ses formulations la plus large(1) la firme multinationale est celle qui exerce de façon permanente, dans différents pays, des activités de production ou de distribution dont elle assure la coordination... sa spécificité provient de sa capacité d'exploiter les différences qui existent entre pays : disponibilité en main d'oeuvre, coût, capital, réglementation...

(1) A.JACQUEMIN , Economie Industrielle Européenne, Dunod, Paris 1975.

1.1. Localisation des activités

Les armements qui sont engagés dans le transport de ligne possèdent souvent des implantations commerciales dans les ports qu'ils desservent à l'étranger, mais ils ne peuvent pas exercer d'activités maritimes productives à l'étranger (2), les navires étant des unités de production déliés de toute implantation nationale. Tous les armements seraient donc multinationaux puisque par la nature même de leur activité économique les armements ne peuvent qu'exercer une fonction de distribution (commerciale) de façon permanente à l'étranger, ce qu'ils font souvent.

Cette formulation par trop générale reste donc peu opérationnelle. Le critère d'implantation commerciale reste cependant très discuté dans le cas de la firme multinationale industrielle. Est-ce-qu'une telle implantation peut être considérée comme un investissement à l'étranger ou plutôt comme un coût supporté par la firme pour améliorer, renforcer son flux d'exportation(3). Pourtant la filiale commerciale d'un armement ne peut pas être assimilée à la délégation commerciale d'une firme industrielle, elle joue un rôle autrement important.

(2) En diversifiant leurs activités les armements peuvent être implantés et exercer leurs activités de production à l'étranger.

(3) W.ANDREEF, Développement de la firme multinationale et sectorialisation mondiale de la production, thèse, paris 1975.

L'organisation commerciale mise en place par un armement joue un rôle déterminant pour la conduite d'un navire, la recherche du fret, la circulation de l'information. Toutes ces activités sont effectuées par les auxiliaires de transport intégrés ou au contraire indépendants de l'armement(1). Comment expliquer, en France, l'ampleur de la pénétration étrangère dans ce secteur si on se borne à considérer les différentes entreprises rachetées (consignataires, agents en douane, transitaires, groupeurs...) comme de simples antennes commerciales? Il s'agit au contraire d'un élément important de la "chaîne du transport". Le développement de la conteneurisation, qui exige une gestion de l'ensemble de la chaîne du transport - du chargeur à l'importateur - a renforcé l'importance stratégique de ce secteur; les armements ont investi en châssis (transport terrestre des conteneurs), en parc de groupage....

Il est certes possible d'échapper à cette problématique en refusant à l'acte de transport tout caractère productif : le transport ne serait lui-même qu'un coût, qu'un faux frais, et les implantations commerciales n'apparaîtraient que comme des coûts supplémentaires. Ce type d'approche - le plus souvent marginaliste - identifie coût de transport, droits de douane comme des entraves à la circulation des marchandises à une capacité exploitable limitée (2). Le transport nous apparaît comme une branche de production, et comme tout processus productif le transport combine des moyens de production (navires...) des biens intermédiaires et une force de travail. Les difficultés rencontrées dans la recherche des "critères" de la multinationalisation d'une firme de transport proviennent: des caractéristiques spécifiques du transport maritime (pas d'implantation nationale du processus de transport) et du transport en général: un cycle d'exploitation identique au cycle de production, il n'y a donc ni stockage ni division possible de l'acte de transport.

(1) R.CHAPONNIERE, J.C.GUEGAN, op.cité.

(2) Cf.TORTAJADA: Le transport dans la C.E.E., Grenoble 1976, Un balayage critique des théories du transport dans la première partie.

1.2. Critères d'organisation interne

Si l'on s'intéresse maintenant à l'activité de la firme on sait qu'une firme multinationale industrielle se caractérise par une certaine division du travail entre filiales.

A.MICHALLET distingue (1) les filiales relais dont la production est destinée au marché local d'implantation des filiales ateliers spécialisés dans la composition d'un produit dont la demande locale est faible et qui est réexpédié. A ces différents stades de la division interne du travail correspond une organisation différente de la firme : filiales relais sont autonomes ou dépendent d'une "division internationale" qui apparaît au sein de l'organisation; les filiales ateliers s'insèrent dans une nouvelle organisation où la gestion de la firme est globale : les unités dépendent de directions régionales, quelles que soient leurs activités, ou de directions de produits, quelles que soient leurs "nationalités". Cette présentation des relations activité/organisation de la firme multinationale industrielle permet d'illustrer l'inadéquation d'une transposition au transport maritime : du fait de l'indivisibilité de l'acte de transport, aucune filiale activité ne peut apparaître dans la division du travail de la firme mais par contre son organisation relève le plus souvent d'une gestion globale au niveau mondial, par direction régionale ou par route. Il s'agit pour la firme d'harmoniser ses différents réseaux, de les mailler. On peut d'ailleurs enregistrer une certaine corrélation entre l'organisation interne de la firme (telle qu'elle ressort des rapports d'activités) et sa taille.

1.3. Propriété du capital

La multinationalisation peut aussi se caractériser par le critère de propriété du capital. On peut distinguer la firme transnationale dont le capital reste la propriété d'une société mère "nationale" de la société multinationale qui

(1) A.MICHALLET, DELAPIERRE : Les implantations étrangères en France: stratégies et structures, Paris, Calmann Levy 1976.

qui associe des capitaux de nationalités différentes. Mais un tel critère peut apparaître comme peu opératoire dans une recherche de l'internationalisation du capital (1).

Le capital transport maritime est le plus souvent national : le fait que tous les états aient mis en place des procédures de subventions, d'aide à l'investissement n'y est peut-être pas étranger... On connaît quelques liaisons financières internationales, elles sont cependant peu nombreuses, les "phénomènes" internationaux les plus fréquents sont les regroupements multinationaux et maintenant le développement des "joint ventures" d'armements japonais ou occidentaux avec des armements nationaux des pays producteurs de pétrole.

- Les consortiums qui sont apparus avec le développement de la conteneurisation représentent un autre type de regroupement que les conférences qui sont avant tout des ententes, des "gentlemen agreement". A l'intérieur de la conférence chaque armement garde sa spécificité : il y a concurrence par "différenciation du produit", à défaut de concurrence par les prix : les taux de fret. Dans le consortium, les navires n'ont quelquefois plus de dénomination particulière, ainsi ACT1, ACT2, etc. Dans l'ACT⁽²⁾, chaque armement participe pour une certaine part au programme d'investissement du consortium, et l'exploitation des navires est organisée en commun. Le consortium ne se substitue pas aux armements, il ne s'agit pas d'une nouvelle firme. Aussi ne peut-on plus parler à son propos de GIE (groupement d'intérêt économique) international, il ne regroupe qu'une partie des activités de chaque armement, chaque compagnie peut participer à plusieurs consortiums.

- Une nouvelle forme d'internationalisation prend naissance dans le transport maritime : la multiplication

(1) W.ANDREEF, op.cité.

(2) Australia Container Service

des joint venture et des flottes "internationales" qui, si elle intéresse principalement les transports spécialisés concerne cependant le transport de ligne régulière. Il s'agit de la création de nouveaux armements regroupant:

- des armements de pays développés
- un armement d'un pays développé et un armement d'un P.V.D.
- plusieurs armements de PVD

Les joint venture entre armements européens se sont développés avec certains transports spécialisés : mine - rai, transport de voitures, transport de produits chimiques qui nécessitent des investissements importants. Il y a création d'un nouvel armement à la différence des consortiums-.

Un autre type de joint venture tend à se mettre en place actuellement entre armements européens et singulièrement sur les lignes qui approvisionnent les pays du Bassin Méditerranéen et du Moyen-Orient. Il s'agit de lignes créées en joint ventures. Cette nouvelle forme de liaison semble combiner les avantages du consortium. Ainsi pendant la même semaine (juin 77) deux services de cette sorte se sont créés (1).

- le premier rassemble quatre membres de la Conférence AcmeI : DDG Hansa, Nedlloyd, Cie Maritime Belge et N.H.C.P. (groupe Worms) qui ont décidé de faire un pool de recette à partir de septembre et d'offrir un service hebdomadaire à partir du "range" Bordeaux-Hambourg jusqu'au Golfe Persique;
- le deuxième concerne des armements français et italiens : Grimaldi, N.H.C.P., Rodrigues Ely, Sud Cargos qui offriront 12 services ro-ro (et conteneur) par mois entre Marseille, Gênes et Jeddah.

Auparavant on avait assisté à la création d'un nouveau service en joint venture entre deux armements scandinaves Brös-tröm et Wilh. Wilhelmsen: Scanmel qui offre un service

(1) Fairplay Int. Ship.Weekly : Westering home with some doubts in the air, 14.07.77.

conteneurisé "porte à porte" à partir des ports d'Europe du Nord jusqu' à Damman et Bandar Shapour (Iran) (1).

Les créations de joint venture unissant un armement d'un pays en voie de développement à celui d'un pays développé sont d'une tout autre nature. Il s'agit là d'une manifestation de l'internationalisation croissante du capital dans le transport maritime de ligne. Ces nouvelles joint-venture intéressent beaucoup le Bassin méditerranéen (Voir infra).

Les joint ventures qui apparaissent dans le Bassin méditerranéen peuvent être considérées comme une réponse des pays développés à la revendication des P.V.D. d'acheminer leur propre fret, exigence qui s'est traduite au plan institutionnel par le vote de la règle des 40-40-20 donnant droit à chaque pays (importateur/exportateur) de transporter 40 % de ses échanges. La pratique des joint ventures permet aux grands modes internationaux de réinsérer, d'utiliser ces modes nationaux dans leur propre logique; ces pratiques s'inscrivent peut-être dans une perspective de dévalorisation du capital : le transport de ligne en direction des P.V.D. est un transport de fret riche dans un/^{seul}sens - du moins actuellement. On a vu que les armements des pays développés pratiquaient souvent des taux de fret discriminatoires et que ces lignes pouvaient révéler des marges bénéficiaires importantes : mais ce genre de procédé n'est pas à l'abri d'une concurrence externe, d'un outsider ou d'une compagnie nationale géré comme un service public, et pratiquant des taux de fret inférieurs.

Comme l'indique St SVENDSON (2) :

"L'armement multinational ainsi créé

- jouit des privilèges fiscaux accordés par les P.V.D.
- bénéficie de crédits de faveur, de subvention de construction, de facilités d'amortissement

(1) Fairplay Int.Ship.Weekly : Scammel readying the new tube to the Mid-East, 14.04.77.

(2) Revue de la Société d'Etude et d'Expansion : "The internationalization of shipping enterprise? Bruxelles, 1er trimestre 1975.

- et d'autres concessions faites par les PVD
- jouit des réservations de cargaison
 - accroît sa part de fret..."

— Les flottes internationales mises en place par les PVD en sont à leur début dans le Bassin méditerranéen (1) mais possèdent déjà une certaine expérience en Amérique Centrale (Flotta Mercante Gran Colombiana), en Afrique de l'Est (Eastern Africa National Shipping line), dans les Antilles (West India Shipping Corp.) (2). Les différentes flottes possèdent des tonnages assez faibles et ont souvent une vocation de cabotage international, reliant les ports des différents pays affiliés à l'armement international. Ces différents armements internationaux apparaissent comme des regroupements d'intérêt commun qui pourront d'ailleurs subir la concurrence des joint ventures. Leur essor est d'ailleurs compromis par les nombreuses divergences internes qui apparaissent, liées dans le cas du Bassin méditerranéen aux intérêts divergents des pays membres.

(1) Voir Supra, la création d'armements bilatéraux n'est pas limitée à la zone méditerranéenne :

L'Inde, par l'intermédiaire de la Scindia Steam Navigation a créé des armements communs avec . le Nigeria (Equatoria Carriers)
. la Tanzanie
. Singapour (Great Southern Ship.co.)

Fairplay Int. Shipping du 6.01.1977.

(2) Flotta Mercante Gran Columbia (1946) : Colombie, Equateur, Venezuela - ce dernier s'est retiré en 1953.

Eastern Africa National Ship. (1966) : Kenya, Tanzanie, Ouganda, Zambie et Southern Line (Compagnie privée).

West Indian Shipping (1962) Jamaïque, Trinité, Barbades ... dans "Multi-national Shipping Enterprises", O.N.U., New-York, 1972.

2. Le cas du Bassin Méditerranéen

Les pays du sud du Bassin Méditerranéen et plus particulièrement ceux du Moyen-Orient, sont apparus depuis trois ans comme le lieu privilégié d'ancrage d'un processus d'internationalisation poursuivi par les armements des pays développés. De nombreux joint ventures sont créés qui font intervenir les plus grands armements des pays d'Europe du Nord, du Japon.

L'Arabie Séoudite est un des pays du Moyen-Orient le plus engagé dans ce processus. Un journal financier britannique a pu dire que l'Arabie Séoudite faisant son entrée dans le domaine du transport pétrolier au moment où elle était la plus désirée (1). De nombreuses créations de compagnies mixtes font intervenir un membre de la famille royale - les intérêts de l'Etat sont souvent peu distincts des intérêts privés - et un armement étranger. D'autres entrepreneurs privés peuvent intervenir : pour un saoudien qui veut monter une affaire (associé ou non à un groupe étranger), l'Etat va jusqu'à accorder des prêts sans intérêts à concurrence de 50 % du coût du projet, exonère l'entreprise d'impôts, prend à sa charge la formation professionnelle... ce qui explique comme l'indique la revue des deux mondes pourquoi "les Saoudiens préfèrent garder leurs capitaux chez eux" (2). L'industrie du transport maritime peut alors apparaître comme un lieu privilégié de placement du capital; il s'agit d'une activité considérée comme prioritaire par la S.I.D.F.

(1) Financial Times, Shipping growth in Saudi Arabia, 16.02.76

(2) Nouveau Journal, 2.04.77.

(Saudi International Development Fund). En effet un des objectifs est de voir l'Arabie Séoudite transporter 25 % de ses exportations de pétrole... Cependant l'Arabie Séoudite qui ne possède qu'une flotte nationale limitée et qui est le plus grand exportateur de pétrole de la région (1) n'est pas un pays à prendre des mesures unilatérales de réservation de pavillon... aussi ce n'est pas la crainte inspirée par le 40-40-20 qui peut expliquer la multiplication des créations d'armements mixtes.

L'Iran est un des pays où les investissements étrangers sont encouragés notamment dans le domaine du transport maritime. Le Ministre des Transports déclarait récemment (2) qu'il n'y avait ni limitation, ni obstacle aux investissements, ou aux prises de participation étrangères dans des armements destinés à servir les besoins iraniens dans ce domaine. Si les entrepreneurs privés iraniens ne se dirigent pas vers cette activité. En Iran (3), les entrepreneurs éventuels exigent des taux de rentabilité de 30 % pour leurs investissements, aussi se détournent-ils du transport maritime; le seul armement privé : South Shipping line (SSL) créé en 1965 avec un capital de 300 millions de rials a été repris par l'Etat en 1974 comme filiale de l'Arya. Les principaux actionnaires en sont la banque Melli, la banque de l'industrie et du développement, la banque du crédit industriel et les assurances d'Iran.

Le capital privé intervient dans les opérations d'intermédiaires, ou dans le transport routier (transport routier des conteneurs).

Ainsi les différentes joint ventures vont intervenir exclusivement dans l'armement national iranien.

(1) Production pétrolière en 1976 (Pétrole et Gaz arabes, 1.02.77)

Arabie Séoudite	428 millions de tonnes
Iran	293 millions de tonnes
Koweït	108 millions de tonnes
Irak	104 millions de tonnes
Abou Dhabi	76 millions de tonnes
Libye	92 millions de tonnes
Algérie	46 millions de tonnes

(2) Iran trade and Industry, mars 1977

(3) Middle East News: Arab investment in shipping could run out of steam soon, Janvier 1977.

D'autres pays s'engagent sur la même voie, Maroc, Egypte, les Emirats... Un autre type d'évolution peut se dessiner qui passe par la délégation complète de la gestion du tonnage acheté à une entreprise spécialisée dans le management d'un tonnage ne lui appartenant pas; l'importance prise par ces délégations de gestion a amené des armements traditionnels à s'occuper de cette activité, en utilisant dans leur propre flotte, sur leur propre réseau, des navires appartenant à différents pays en voie de développement.

On passera successivement en revue les différentes joint-ventures.

2.1. Le Maroc

- . Le transport de l'acide phosphorique a donné lieu à une première joint venture entre Gazocéan, l'Office chérifien des phosphates et la Comanav.

Marphocéan

Gazocéan

O C P

Comanav

qui devrait posséder 4 navires transporteurs.

Depuis (voir plus haut) l'OCP a pris 15 % dans Gazocéan et affrété les deux navires spécialisés destinés au contrat Triompf (annulé) avec l'Afrique du Sud.

- . L'International Gas Trade AS (U.S.) a créé avec un armement privé (le SECNA) une nouvelle compagnie marocaine de navigation : Secna Maroc destiné au transport du butane, et de différents produits

pétrochimiques (ammoniac, propylène, Vynil, monomère) (1).

. La Comanav et Japan line devrait créer un armement pétrolier mixte (2).

2.2. L'Algérie a débuté dans le transport du gaz naturel liquéfié avec une joint venture entre la C.N.A.N. et Gazocéan : Alocéan. Depuis la C.N.A.N. n'a pas créé d'autres compagnies mixtes.

2.3. La Tunisie a mis en place Gabès Transport Chimie qui est une filiale de la COTUNAV et de Gazocéan qui gère deux navires transporteurs d'acide phosphorique.

2.4. L'Egypte s'est associé avec Mc Muller dans un armement destiné au transport de vrac (3) :

Egyptian Overseas Maritime Transport

- Egypte 60 %
- Mc Muller 40 %

La flotte de cette nouvelle entreprise devrait compter d'ici 5 ans près de 60 navires, et le capital serait porté à \$ 500 millions.

2.5. L'Arabie Séoudite

L'Arabie Séoudite demeure le pays le plus engagé dans la constitution de joint venture avec des armements étrangers. Il s'agit le plus souvent mais non exclusivement d'armements engagés dans le transport du pétrole. Les projets pétroliers de l'Arabie Séoudite nécessiteront une flotte importante : 100 navires transporteurs de produits pétroliers, 38 méthaniers, mais

(1) La Vie économique au Maroc, 25.02.77

(2) Pétrole information, 20.27./05/76

(3) Mid East Market, 6.01.75

l'armement national (Petromin) n'interviendra pas directement. (1)

Le Japon est un des pays les plus impliqués dans la constitution d'armements mixtes, avec les sociétés multinationales pétrolières qui ont parallèlement des projets industriels importants.

On énumèrera les différents joint ventures ainsi que les principales caractéristiques connues à leur sujet.

a) Joint ventures de transport pétrolier

. avec des sociétés pétrolières

-Samarco (Saoudi Arabian Maritime Co) qui lie le prince Fahd, participation majoritaire, Mobil Oil (30 %), Fairfields Maxwell (15 %) : le tonnage pétrolier était de 700 000 dwt fin 75 et son plan de croissance prévoit l'acquisition de 800 à 1500 000 dwt par an de 1976-1979. Cet armement pétrolier aurait alors un tonnage variant entre 4 millions et 7 millions de tonnes fin 79 (2).

-Mobil Oil a créé un second armement pétrolier = l'Arab International Maritime Co. dont 6% lui appartiennent et 40 % à des intérêts privés saoudiens.

Indépendant de la SAMARCO, cet armement possède un tonnage de 1,08 million de tpl (3).

-Standart Oil of California et Xenel Industry ont fondé le Saudi Arabian Int. Transport (4).

-Le groupe Shell (23,5 %) s'est associé à la Peninsul Oriental (G.B.) (23,5 %) et à des intérêts

(1) The Middle East, Avril 75

(2) Sea Trade, 11/76

(3) Journal du Transport International, 25.03.77

(4) Financial Times, 16.02.76

privés (53 %) saoudiens pour créer le Saudi -
naft au capital initial de 10 millions de
dollars et qui prévoit d'acquérir 4 pétro -
liers d'ici 1980 (1).

La société espagnole Ibernaft S.A. s'est associée
à Saudinaft.

. Avec des armateurs pétroliers indépendants (2) :

-Gotaas Larsen (U.S.A. dans Saudi Arabian Oil
Tanker Co.

-Tenneco (19 %) et Fernley and Eagers (19 %) dans
Saudi Arabian National Tanker Co.

-Grey Mc Kensie (U.K.) dans Saudi Maritime servi -
ces and Transport.

. Avec le Japon :

-Mitsui OSK et des intérêts saoudiens sont à
l'origine de "Saudi Arabian Shipping Co", au
capital de 1 million de dollars et de Arab Marine
Operating Co. (3)

Il s'agit d'un armement qui a acheté deux VLCC
de 272 000 dwt (auprès de Mitsui?)

-Japon line, Itoh, Ateka, Teigin se sont associés
avec des Saoudiens (51 %) pour former un joint
venture de transport pétrolier qui débute avec
un tonnage de 500 000 dwt (4).

-Nippon Yusen K (NYK line), le second armement
japonais a mis en place une compagnie maritime
(participation arabe de 60 %) : Red Sea Maritime
qui débute avec un capital de 8,7 millions de
dollars (5). Le nouvel armement possède deux

(1) Journal pour le Transport International, 16.01.76

(2) Dewry, op.cité

(3) Arab Bank international weekly bulletin, 20.09.74

(4) Fairplay Int.Shipping weekly "Norwegian Company for Saoudi Arabia", 13.05.76.

(5) Mideast markets, 6.01.75

pétroliers dont un VLCC et un product tanker.

-De même Sanko Steam Ship (40 %) s'est associé avec le prince Fahd Ibn Selem (60 %) dans la création de la Sabiha Shipping Corp. qui doit se doter de pétroliers de cargos et de vracquiers (1). Le capital initial est de S 10 millions.

. Avec divers pays :

-L'Espagne (2) présente dans Saudinaft et associée à deux autres armements

-Arab spanish Tanker and Freight avec Promocion de ser y los Industriales au capital de \$ 1,6 million
et

-Hispano tanker, avec Shipping and general engo services.

. La Suède

-Salèn et Africa Transport sont associés à des intérêts saoudiens dans : Safina (3)

b) Joint venture dans divers types de transport

. La Somcol (4) est un joint venture qui fait intervenir l'armement Wallem and Co (Hong Kong) dans la mise en place d'une ligne de navires ro/ro entre l'Europe et le Moyen-Orient.

(1) The Middle East, Octobre 1975

(2) Journal du Transport International, 25.03.77

(3) Journal du Transport International, 25.03.77

(4) Financial Times, 16.02.76

- . La Saudi Arabian Shipping Transport Co associe N.S.U. (Pays-Bas : il s'agit d'un armement de ligne qui doit intervenir sur le trafic Japon - Arabie Séoudite (1) avec initialement 4 cargos.
- . Manchester Lines (G.B.) et un groupe espagnol ont mis en place International Maritime Transport Co avec le groupe Seoudien Reza investment (76 %) (2)
- . Triad et Oy Finlines (Finlande) vont créer une compagnie saoudienne qui interviendra avec des navires rouliers dans le trafic de ligne. (3)
- . Jepsens (Norvège) s'est associé avec le plus important importateur de voiture saoudiens (Jamal) pour mettre en place un armement commun qui a racheté à Jobsens deux navires mixtes vrac/trans - port de voiture. (4)

La Grèce - première puissance maritime du Bassin Méditerranéen - s'est associé à des intérêts saoudiens dans la création de la Saramat, compagnies de ligne qui utilise deux navires ro/ro entre l'Europe et le Moyen-Orient(5).

b) Délégation de gestion

Certains armements créés sont confiés à des sociétés de management, ou à des armements déjà en place :

- . Le groupe Vlassov (G.B.) gère l'Arabian Maritime Transport Co (6)

(1) N.S.U. Rapport d'activité 1975
(2) Dewry, op.cit.
(3) Journal de la Marine Marchande, 39.09.76
(4) Fairplay Int. Shipping 7.07.77
(5) Fairplay Int. Shipping, 10.06.76
(6) Dewry, op.cité.

- . Bowring Shipping (G.B.) gère le Bloc Sea Maritime Co armement auquel il participe (1).
- . Costa Armatori SpA (I) gère la Saudi National line l'armement italien 45 % du capital (2).
contrôle

2.6. Les Emirats et Koweit

- . les Emirats se sont associés avec l'armement néerlandais N.H.V. pour créer une compagnie de transport pétrolier qui aura une garantie de fret de 5 millions de tonnes de pétrole par an et se dotera de 4 pétroliers de 250 000 dwt avant fin 1976. Il est prévu que les Emirats arabes prendront la direction de la flotte 12 ans après sa création (3).
- . Le Koweit et la Grèce (4) qui ont créé la compagnie Sea Speed, un armement de ligne très dynamique actuellement : associé à la Société Fred Olsen (F.O.S.F. lines). Ils sont à l'origine du développement du trafic ro/ro vers le Moyen-Orient. Leur flotte de navires rouliers doit attendre 15 unités dont 9 à Sea speed.

2.7. L'Iran

a) Transport pétrolier

L'accord passé entre la British Petroleum prévoit la constitution d'un joint venture maritime entre BPTC (British Petroleum Transport Co) et la N.I.T.C. (National Iranian Transport Co) filiale de la NIOC (national Iranian oil Company). Le

(1) Dewry op.cité

(2) Journal de la Marine Marchande, 3.03.1977

(3) Fairplay Int. Shipping Weekly, 24.06.76

(4) Fairplay Int. Shipping Weekly, 13.05.76.

nouvel armement Irano British Shipping Co possèdera 10 navires, 6 pétroliers de 215 000 dwt, 4 transporteurs de produits pétroliers. La moitié de ce tonnage a été achetée par la NITC à la BPTC pour un montant de S 60 millions - qui fait l'objet d'un emprunt en eurodollars (1).

Les intérêts des deux parties étaient convergents puisque BP souhaitait se débarrasser de sa flotte surcapacitaire au moment où la NITC cherchait à constituer la sienne. En effet BP avait déjà 12 de ses pétroliers "sans emploi" sur les 90 elle possède (2). La NITC ne participera pas au déficit de la nouvelle compagnie s'il en apparaît un - une des clauses (non publiée) du contrat réserverait une partie du pétrole iranien au nouvel armement, mais par contre la NITC prendra en charge une partie du déficit possible en biens investis sous forme de capital ce qui permettrait à BPTC de réduire sa capacité pétrolière vue la mauvaise situation (3).

b) Transport de ligne

Des joint ventures ont été créées entre la compagnie nationale Arya et (4).

- . Star Line (G.B.), pour un service conteneurisé
Star Euro Container
- . Sea train (U.S.A.)

c) Divers

Iran ocean a été créé avec Gozocéan

(1) Petrole et Gaz arabe, 16.08.76

(2) Les Echos, 21.04.75

(3) J.T.I. 14.05.76

(4) B.W. Iran vergrößert seine Mondelflotte, 24.01.77.

3. Internationalisation et caractère international de l'activité maritime

3.1. Spécificités de l'activité maritime

Le problème de la firme multinationale semble étranger à l'économie maritime traditionnelle. Certes des firmes multinationales ont fait leur irruption dans le transport maritime, il s'agit des pétroliers ou de certains sidérurgistes; mais ce sont des filiales "transport" de firmes multinationales industrielles. L'internationalisation des compagnies de ligne n'est pas souvent étudiée.

Le processus d'internationalisation apparaît cependant comme irréversible; ainsi pour P.LAWRENCE (1) "sauf quelques exceptions aucun pays n'arrivera à organiser et à maintenir une flotte marchande à travers ses seules ressources. Les entreprises les plus réussies sont celles qui mobilisent le capital, les navires, la force de travail et les marchés sur une base internationale. Aux environs de 1980 le concept de flotte commerciale nationale apparaîtra comme anormal". De même pour l'Association des Armateurs Allemands, il s'agit d'un processus irréversible lié à l'internationalisation de l'économie. Tel qu'elle le définit : le processus d'internationalisation concerne "l'utilisation combinée de pavillons différents sous une même direction" (2).

Un navire est doté d'un statut spécial(3) qui le différencie des autres unités de production : il a un nom, un domicile, une nationalité. Pour qu'un navire soit français il faut qu'il appartienne pour moitié à des Français ou à une société dirigée par des Français dont le siège est en France (ou dans un état de l'ancienne union française, que les officiers et qu'une partie de l'équipage soient français. Le domicile d'un navire est son port d'attache (ou d'immatriculation) où il est inscrit dans les registres de l'inscription maritime. Ce port n'est pas le même que le port d'armement : siège de l'exploitation commerciale.

Le plus souvent les navires utilisés par les compagnies de ligne sont enregistrés dans le pays d'origine de l'armement. Le phénomène des pavillons de complaisance n'a

(1) P.LAWRENCE, International Sea Transport Lexington 1972

(2) Association des Armateurs allemands: trafic maritime sous divers pavillons (traduit par le CERLIC) octobre 1974.

(3) L.LAVERGNE : Les transports par mer, R.MOREUX, Paris 1972

pas l'importance qu'on lui connaît dans le transport de tram- ping (pétrole, minerai). Cependant, d'après l'Association des Armateurs Allemands "on peut s'attendre qu' à l'avenir les armements de ligne soient obligés d'exploiter des navires par des filiales étrangères sous le pavillon des pays de ces fi- liales" (1); on sait que l'armement allemand a inauguré le mouvement en transférant sous pavillon de complaisance 1/7 de son tonnage (et 11 % du tonnage de ligne de fret sec). Le passage sous pavillon de complaisance donne à l'armateur la possibilité d'acheter la force de travail dont il a besoin sur le marché international - alors que la législation de certains pavillons limite le marché au seul marché national pour une part ou l'ensemble de l'équipage. Certains pays se sont spécia- lisés dans l'approvisionnement d'une main d'oeuvre bon marché : ainsi le Conseil national des marins philippins peut fournir des équipages qui reviennent à 40 % le prix d'un équipage bri- tannique, de même la Corée... Si le prix payé pour la force de travail employée joue souvent un rôle moteur dans le chan- gement de pavillon, d'autres avantages jouent tout autant.

Le changement de pavillon permet aux armements de bénéficier d'avantages fiscaux, d'échapper à certaines contraintes sociales et leur offre une meilleure possibilité d'accès aux financements internationaux. Dans le cas allemand la politique maritime de crédit a barré l'accès aux marchés internationaux (2), dans d'autres cas (Grèce), l'incertitude de la situation intérieure du pays a été un obstacle à un fi - nancement international, d'où les transferts de pavillon (3).

Internationalisation du pavillon permet
à la fois

- une internationalisation du marché des capitaux
- une internationalisation du marché de la force de travail.

(1) Association des Armateurs Allemands, op.cité.

(2) Association des Armateurs Allemands, Trafic maritime sous divers pa- villons (traduit par le CERLIC) octobre 1974.

(3) A.G. LEMOS, "The greeks and the sea", London Cassel, 1976.

Le critère du pavillon du pays d'immatriculation, est cependant ambigu dans une détermination de la multinationalisation d'un armement : il ne préjuge en rien de l'activité exercée par l'armement, et reste un critère essentiellement juridique.

Pour la C.N.U.C.E.D. (1) "parmi tous les critères que l'on pourrait utiliser pour définir une compagnie maritime multinationale les plus importants sont ceux de propriété et de direction;... dans le rapport seul le critère de propriété a été utilisé".

Ce critère permet d'appréhender l'internationalisation du transport maritime à travers les différentes joint ventures, et les flottes internationales, que l'on a évoquées plus haut. Il est lié au précédent puisque l'armement ainsi constitué est immatriculé dans un pays différent et utilise donc un autre pavillon. Il limite cependant l'étude aux relations pays développés/PVD - ce qui était le but du rapport cité.

3.2. Caractère international de l'activité maritime

Ces différentes formulations de l'internationalisation d'un armement de ligne font apparaître ce phénomène comme très récent : le transfert de pavillon des compagnies maritimes, comme la création de joint venture sont plutôt les nouvelles "formes institutionnelles" d'un processus qui pré-existait et qui se mesure au niveau de l'activité réelle des armements. C'est parce que leur pratique internationale rencontre un certain nombre d'obstacles : financement, revendication des pays en voie de développement, contraintes sociales dans leur pays d'immatriculation... que certains armements ont reformulé (reformulent) leur stratégie internationale. Mais il s'agit avant tout d'adapter les formes de leur activité au nouvel ordre économique maritime en gestation.

Pour essayer de cerner le caractère spécifique de l'internationalisation dans le transport maritime de ligne

(1) CNUCED: Multinational Shipping enterprise New-York 1973.

il faut partir du type d'activité de l'armement: un armement est toujours inséré dans la circulation internationale des marchandises, mais son insertion nous semble différente selon les trafics.

On a vu plus haut qu'un armement issu d'un pays A exerçait son activité sur les différents trafics issus de A, AB, AC, AD, de même que sur des trafics issus d'un pays voisin B, BC, BD... dans le cas d'un détournement de trafic à partir d'un pays voisin, B voisin de A. L'importance des trafics tiers : DE, DF... est inégale selon les armements. Il semble cependant qu'elle traduise le mieux la "stratégie internationale" d'un armement et sa réelle imbrication avec les réseaux mondiaux de la circulation des marchandises.

La liaison entre internationalisation et trafic tiers est mise en évidence par J.HORN (1). " L'internationalisation implique que les armements recherchent les marchés où ils peuvent offrir avec le plus de profit leur know-how, leurs techniques, leurs navires... Le trafic tiers apparaît comme le transport maritime international dans sa forme la plus pure, et un produit naturel et logique de la concurrence internationale et de la spécialisation internationale. On pense souvent qu'il se limite aux exportateurs directs de service maritime tels que les pays scandinaves, les Pays-Bas, la Grèce. Cependant une étude plus poussée révèle que même les pays qui sont "self-sufficent" ou qui importent des services maritimes comme la Grande-Bretagne, la R.F.A., la France, sont largement engagés dans le trafic tiers".

On sait que l'espace de circulation des marchandises a été le premier à s'internationaliser; la domination économique de la Grande-Bretagne sur l'économie mondiale au XIXème siècle part du contrôle absolu de la circulation mondiale des marchandises et de la circulation du capital argent qui en dérive (2). Au règne de la libre concurrence, du "laisser faire, laisser passer" correspond le règne de la liberté

(1) Journal of Transport Economics and Policy : Nationalism versus internationalism in Shipping, Vol.III n° 3, Sept. 1969.

(2) C.PALLOIX, Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation Paris, Maspéro, 1973

des mers, véritable champ clos des grands armements européens liés aux grandes maisons de commerce. Ainsi dès la constitution du marché mondial les grands armements sont parties prenantes de l'internationalisation.

Le redéploiement industriel, la nouvelle division internationale du travail va s'accompagner d'un mouvement d'expansion et de redistribution de la circulation internationale des marchandises; les nouveaux axes d'échange sont souvent dominés par les armements européens déjà en place: que ce soit entre A, et les pays de la périphérie, E,F,G... qu'entre ces pays ou d'autres, les trafics tiers où interviennent les armements issus de A.

Ajouter aux différents critères de multinationalisation la valeur relative - pour un armement donné - de son activité "trafic tiers" par rapport à son activité globale nous apparaît comme une illustration supplémentaire du caractère international. Il nous semble que dans l'activité maritime cet indice commande souvent les formes "industrielles" de la multinationalisation d'un armement : délocalisation, association de capitaux....

Ce type d'activité maritime a pré-existé aux formes actuelles "reconnues" de la multinationalisation. Le transfert de pavillon apparaît plus lié aux conditions de valorisation du capital transport que d'internationalisation: c'est pour des raisons fiscales, sociales qu'il devient nécessaire de transférer les navires dans ces "zones franches" que sont les pays qui offrent un pavillon de complaisance. Dans les zones franches industrielles (HONG-KONG, la frontière mexicaine... les rives du canal de Suez bientôt) les industries sont implantées même temporairement, au contraire les pays de "complaisance" n'ont aucun lien "physique" avec les navires qui battent leur pavillon : le port de Monrovia - alors que le Libéria possède la plus grande flotte mondiale - reste désert. (1)

(1) *Economia = Liberia*, une colonie noire américaine en Afrique, septembre 1976.

La création de joint venture est due à la remise en cause de la "liberté des mers" qui a su faire la fortune des grands armements des pays européens : plutôt que d'en "faire les frais" certaines compagnies maritimes prennent les devants.

L'activité de "trafic tiers" s'apparente à celle de firme multinationale industrielle qui, issue de A, possède un établissement dans le pays C qui travaille pour C et D. Cette activité relève d'une stratégie globale de minimisation des risques qui caractérise la firme multinationale.

Selon une certaine terminologie en vigueur l'armement multinational s'apparente plus à une firme transnationale qu'à une firme multinationale. Les capitaux des divers armements européens sont souvent nationaux; ils peuvent avoir des filiales communes (autres que les consortiums): ainsi TRUCKLINE FERRIES qui assure les liaisons France Angleterre appartient à Worms et des groupes anglais; Nawal qui relie l'Ouest Africain et les Etats-Unis est une filiale des Chargeurs Réunis et d'armements belges et britanniques...

D. CONCLUSION

Pour clore nous tenterons d'élaborer deux scénarios alternatifs de ce qui pourrait être un nouvel ordre maritime international.

En poursuivant la tendance analysée plus haut, on voit se dessiner le scénario d'une nouvelle division internationale du travail dans le transport maritime, division dominée, maîtrisée par les plus grands armements qui privilégient la maîtrise de la marchandise à la maîtrise du transport... Un autre scénario peut être envisagé à partir de ce qui a été écrit précédemment sur la construction des échanges. A la bilatéralisation généralisée des échanges correspond une bilatéralisation des relations de transport maritime (qui s'accorde avec un partage de type 40-40-20). L'engouement pour les accords bilatéraux de partage de trafic est la variante maritime de "libéralisme organisé" (1), il s'agit de se prémunir à l'avance contre la concurrence "sauvage" des flottes des P.V.D., et dès maintenant contre celles des pays de l'Est, en "gelant" des marchés.

(1) Le Monde, prolifération du protectionnisme ou libéralisme organisé, 12.07.77.

variantemaritime de "libéralisme organisé" (1), il s'agit de se prémunir à l'avance contre la concurrence "sauvage" des flottes des PVD, et dès maintenant contre celles des pays de l'Est, en "gelant" des marchés.

1 - Le premier scénario peut se construire soit sur la base d'une différenciation des techniques - moins sophistiquées dans les pays développés, navires conventionnels dans les pays en voie de développement -, soit sur une base d'homogénéisation des techniques - unitarisation des charges croissantes dans le transport maritime. Dans l'un et l'autre cas les armements des pays développés portent de plus en plus l'accent sur la maîtrise de la commercialisation : commercialisation du transport, maîtrise de la marchandise. Dans ce scénario les armements nationaux ou multinationaux des P.V.D. jouent un rôle d'entrants dans la stratégie des grands groupes, en s'insérant dans le réseau international que ces groupes dominent: ils développent des flottes conventionnelles ou s'intègrent comme tractionnaires dans des chaînes intégrées de transport.

Dans l'optique de ce scénario, le transport maritime par cargo conventionnel (pouvant transporter quelques conteneurs) est progressivement abandonné aux P.V.D.; il permet d'acheminer les produits de faible valeur unitaire ou ceux qui ne s'adaptent pas au transport par unité de charge. Ainsi en 1976 plus de 90 % des commandes des pays du Sud du Bassin méditerranéen concernent des cargos traditionnels (); de même l' U.A.S.C. (United Arab Shipping Co) privilégiera l'acquisition de ce type de tonnage pour son développement (actuellement 34 navires totalisant 700 000 dwt) (). Le transport entre pays en voie de développement sera de plus en plus effectué par les armements

() Fairplay, 19.08.76

() Fairplay, 04/77

des pays concernés : la création de flottes bilatérales, ou régionales va d'ailleurs en s'accélégrant; on peut en compter près d'une dizaine concernant les seuls pays du Bassin méditerranéen et de même dans d'autres régions : la Namucar destiné au trafic inter Caraïbes, les armements bilatéraux entre le Nigéria et le Brésil, le Nigéria et l'Inde, l'Inde et la Tanzanie, l'Inde et l'Iran...

La création de joint venture entre armements occidentaux et PVD peut accélérer le mouvement -
soit pour s'assurer en vers le 40 - 40 - 20

- . la camship (33 % armement R.F.A.) qui assurera le transport entre Cameroun et R.F.A.
 - . l'armement Mercandia ouvre un bureau à Abidjan pour être en place le jour où le code de conduite entrera en vigueur. Il développe les activités de Mercandia West Africa et envisage de créer une compagnie nationale en vue du 40-40-20(1).
- soit pour intégrer cette revendication dans le développement de l'activité de l'armement :
- . N.S.U. (armement néerlandais) participe pour 45 % à la Saudi Arabian Shipping Co destinée à opérer un service régulier entre l'Arabie Saoudite et le Japon (2).
 - . Un armement allemand crée une joint venture avec un armement nigérian pour intervenir sur le trafic Brésil/Nigéria (3).

(1) Journal de la Marine Marchande, 17/02/1977

(2) N.S.U. rapport d'activité 1975

(3) Journal de la Marine Marchande, 27/05.1976

Le transport intégré se développera privilégié -
giant les armements dotés de l'organisation commerciale la plus
efficace, ou liés à des auxiliaires de transport importants.
Cette évolution ne peut qu'accélérer les joint ventures entre
armements,

- ainsi la création d'une joint-venture pour un service conte-
neur "porte-à-porte" par Broström (Suède) et W.Wilhemsen (Nor-
vège : Scan Mel (1),

- la mise en place du service de barges tractés entre Fos et
Yenbo par East :
 - . la technique est apportée par Global Trans-
port (U.S.A.) qui dépend de Genstar (Canada)
chantier naval spécialisé dans la construc-
tion de barges,
 - . le réseau commercial par la C.M.B. (25 %
de East) (Compagnie maritime belge qui a
comme filiale l'A.M.I. (agence maritime
internationale) un des auxiliaires européens
les plus importants.

(1) Fairplay, 17/03/77

2. Ce scénario s'appuie sur de nombreuses tendances, il privilégie les stratégies des armements privés des pays industrialisés à tradition maritime. Le scénario alternatif prévilégiera les Etats: il opposerait une coopération industrielle à une division internationale du travail, une extension du bilatéralisme à l'internationalisation.

La pertinence d'un tel scénario s'appuie sur un certain nombre de convergences :

- la recherche par certains P.V.D. d'une bilatéralisation des échanges, d'une construction des échanges.
- les P.V.D. suivent une voie déjà tracée par les pays de l'Est qui ont depuis longtemps pratiqué ce type d'équilibre avec les contrats de compensation, d'achat en retour de buy back(1).
- Par ailleurs dans le contexte de la crise certains pays industrialisés tentent d'organiser les échanges:

Mais le recours à une certaine organisation des marchés, se traduisant par une modération - au moins temporaire - de la concurrence des produits manufacturés du Tiers Monde ne sera acceptée par les pays en voie de développement que s'il s'insère dans un ensemble de mesures dont le caractère globalement positif apparaisse clairement aux yeux de ces derniers : contrats à long terme, clauses de garantie de ressources, échanges technologiques, coopération pour l'exploitation des richesses naturelles...

A terme les réactions exacerbées par le choc en retour de l'industrialisation du Tiers Monde et le redéploiement industriel ne s'orienteront plus simplement sur la concurrence sauvage des produits textiles d'Asie du Sud-Est ou sur les navires au rabais, mais aussi sur les taux de fret pratiqués

par les armements des P.V.D. La nécessité d'accords globaux se feront encore sentir.

- Les revendications qui s'expriment à travers le projet de nouveau code de conduite des conférences conduisent à un certain bilatéralisme. Il ne s'agit pas de partager tous les trafics comme le présupposait le modèle de G.H.BAST (1), mais les plus importants. Même si l'arbitrage de ce nouveau partage demeure international à travers la C.N.U.C.E.D mais aussi à travers les conférences qu'il faut renouveler, il semble que la mise en oeuvre de - vrait être davantage bi-latérale. Elle devrait faire intervenir des accords inter Etats encadrant les accords interfirmes (inter-armements); les armements étant alors devenus essentiellement des transporteurs maritimes.

Ce terme de coopération industrielle, ou maritime évoque cependant des précédents plus ou moins heureux.

- Les accords franco-algériens de juillet 1965, qualifiés habituellement d'accords pétroliers, comportaient également un volet de coopération industrielle; volet fréquemment passé sous silence ou oublié. Ces accords ont en effet donné naissance à l'Office de Coopération Industrielle (O.C.I.) dont le siège était à Alger et dont la réalisation la plus marquante a été le financement de l'unité de liquéfaction de Skikda. L'office a également permis la réalisation de quelques petites unités industrielles; mais il a été assez vite pratiquement paralysé, sans avoir jamais contribué à instaurer entre les deux partenaires une réelle coopération.

(1) Dr. G.H. BAST, M.C. KIEFT Costs consequences of cargo reservation in Future of line shipping, op.cité.

- les accords bilatéraux France - Algérie ont connu des déboires analogues, la C.N.A.N. (Compagnie nationale algérienne de navigation) reprocha aux partenaires français d'avoir une attitude d'armateurs et non de transporteurs.
- La "coopération industrielle" s'inspire enfin de la pratique qui s'est instaurée depuis déjà plusieurs années entre pays européens de l'Ouest et de l'Est, pratique qui a été systématiquement favorisée par la Commission Economique pour l'Europe: cette pratique a développé la collaboration de firmes (entreprises nationales appartenant à ces deux régions sous l'égide d'accords de coopération conclus entre les Etats.

Dans un tel scénario la croissance des flottes des P.V.D. se ferait dans le cadre d'accords plus complexes faisant intervenir

- . des accords de partage de fret (type des pool mis en place à partir de la France)
- . des accords d'assistance technique et de formation
- . des accords d'achat/ventes de navires mais aussi de co-production au niveau de la construction navale lorsque le partenaire l'envisagera.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- M. BYE, Relations économiques internationales, Dalloz
- M. CANGARDEL, De Colbert à Normandie, Paris 1957
- A. VIGARIE, La circulation maritime, Ed. Genin, Paris, 1968
- J. TAYLOR, ELLERMAN, A wealth of shipping Wilton House London, 1976
- J.M. CHEVALIER, Le nouvel enjeu pétrolier, Calman Levy, Paris 1974
- R.O. GOSS, Studies in Maritime economics, Cambridge, University Press
- C. PALLOIX, Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation, Paris, Maspéro, 1973
- H. JACQUEMIN, Economie Industrielle Européenne, Dunod, Paris, 1975.
- A. MICHALLET, O. DELAPIERRE, Les implantations étrangères en France, Stratégies et structures, Paris, Calman Levy, 1973
- P. LAWRENCE, International Sea Transport Lexington 1972
- L. LAVERGNE, Par mer, Moreux, Paris, 1972
- A.G. LEMOS, The Orcell and the Sea, London, Cassel 1976

ETUDES, THESES

- ECMRA Conference, The changing world chemical scene and its impact on Europe, Madrid, 1976
- 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
- L. JUBELIN, F. LILLE, Modification introduite par la conteneurisation dans l'articulation entre transports maritimes et transports terrestres, GETRAM 1975
- P. JUDET, Problèmes de coopération industrielle dans les rapports Nord-Sud, I.R.E.P., avril 1977

167-b

ANNEXE STATISTIQUE

- Cahiers de documentation CCIM: Le développement technologique de l'Algérie et l'économie du Grand Delta, décembre 1976
- P. JUDET, Problèmes internationaux en Méditerranée, Note interne, IREP, avril 1976
- B. FRANCOU, Structures du coût du transport et relations économiques internationales, Thèse Aix 1976
- R. BORRELLY, Les disparités sectorielles du taux de profit, Thèse Grenoble, 1972
- P. HANAPPE, M. SALVY, Internationalisation de l'économie et politiques nationales de Transport, P.A.M. 1976
- W. ANDREF, Développement de la firme multinationale et sectorialisation mondiale de la production, Thèse, Paris 1975
- R. TORTAJADA, - Le Transport dans la C.E.E., Grenoble 1976
- Revue de la société d'étude et d'expansion: The internationalization of shipping enterprise Bruxelles 1975
- Association des Armateurs Allemands : Trafic Maritime sores, divers pavillons, octobre 1974 (traduit par le CERLIC)
- CNUCED Multinational Shipping enterprise ONU, New-York, 1973
- J. HORN, Nationalism versus internationalism in Journal of Transport economic and Policy, 1969
- Chambre de commerce et de l'industrie de Casablanca: Plan de développement, 1973/74, Casablanca, 1973
- The Imperial Government of Iran: 5ème Plan 1973-1978, Téhéran, mai, 1975 (version révisée)
- DEWRY, The involvment of oil exporting countries in international shipping août 1976
- I. SHIBATA, Les entreprises communes entre pays arabes, Genève, CNUCED, 1975

- P. JUDET, Industrialisation des pays du Bassin Méditerranéen, Conférence Italie-Europe-Méditerranée, Naples 1975
- Prof. STURMEY, Economic Consequence of the code of conduct Brême, 1976
- A. BENDAM, Political factors and the evolution of national fleets (in Maritime Studies and Management, janvier 1976)
- D. TRESSELT, The controversy over the division of labor in international sea born transport Bergen 1970
- L. FADIKA, Système de transport maritime, développement et industrialisation des pays du Tiers Monde, Colloque Cedimom mai 1977
- D. COHEN, D. SHNEERSON, The domestic resource costs of establishing/expanding a national fleet (in Maritime Studies and Management, jan. 1976)
- Y. SHIOTSU, SOGO SOSHA et capital financier du Japon thèse Grenoble, 1977
- J. PEYREGGA, Transport et stratégie nationale de développement, Genève, janvier 1976
- C. PALLOIX, La nouvelle division internationale du travail et l'évolution du mode de transport des marchandises, I.R.E.P., Grenoble, 1976
- C.N.U.C.E.D. Le système des conférences, O.N.U. New-York 1970
- C.N.U.C.E.D. Le transport maritime 1975 O.N.U. New-York 1976
- Y. LE MORVAN, Influence de la dimension sur la rentabilité, Thèse, Rennes 1967
- R. CAILLOL, Evolution du type de navires dans le cabotage méditerranéen, Port autonome de Marseille 1976
- Consertio autonomo del porto di Genova: Navi Troghetto Gênes, 1977
- O.C.D.E. Transport Maritime en 1975, Paris 1976
- Secrétariat d'Etat au Plan: Plan Quadriennal 1974-1977, Alger 1974

REVUES

Générales :

Business week
Expansion
Usine Nouvelle
Financial Times
Les Echos
Moniteur du Commerce International
Economie et statistiques
F.M.I.: direction of trade

Transport:

Journal du Transport international
Journal de la Marine Marchande
Fairplay International Shipping Weekly

Bassin Méditerranéen:

Telex Méditerranéen
Marchés tropicaux et méditerranéens
Options méditerranéennes
La vie économique au Maroc
El Moudjahid
The Middle East
Mid East Market
Le commerce du Levant
Syrie et Monde Arabe
Arab Bank international Weekly Bulletin
Iran Trade and Industry
Iran Economic News

Divers:

Economia
Afrique Industrie
Pétrole et Gaz Arabes
Petrole information
Petroleum and Petrochemicals International
Chemical Age

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1	Importations des pays méditerranéens en provenance des autres pays méditerranéens en % de leurs importations totales. 1966/68
TABLEAU 2	Importations des pays méditerranéens en provenance des autres pays méditerranéens en % de leurs importations totales. 1975
TABLEAU 3	Exportations des pays méditerranéens vers les autres pays méditerranéens en % de leurs exportations totales. Moyenne 1966/68
TABLEAU 4	Exportations des pays méditerranéens vers les autres pays méditerranéens en % de leurs exportations totales. Moyenne 1975.
TABLEAU 5	Indices de concentration géographique du commerce en Méditerranée, 1967
TABLEAU 6	Indices de concentration géographique du commerce en Méditerranée, 1975
TABLEAU 7	Rapports entre les pays méditerranéens et quelques pays non méditerranéens, 1966-68
TABLEAU 8	Rapports entre les pays méditerranéens et quelques pays non méditerranéens, 1975
TABLEAU 9	Statistiques portuaires 1972
TABLEAU 10	Statistiques portuaires 1975
TABLEAU 11	Part de différents pavillons dans le trafic entre Anvers et certains pays du Bassin Méditerranéen: 1971
TABLEAU 12	Part de différents pavillons dans le trafic entre Anvers et certains pays du Bassin Méditerranéen: 1975
TABLEAU 14	Part des différents pavillons dans le trafic des lignes entre Brême et certains pays du Bassin Méditerranéen: 1972
TABLEAU 15	Part des différents pavillons dans le trafic des lignes entre Brême et certains pays du B.M. : 1975
TABLEAU 16	Part des différents armements dans le trafic entre Marseille et certains pays du B.M. : 1972
TABLEAU 17	Part des différents armements dans le trafic entre Marseille et certains pays du B.M.: 1976

Tableau 1 - Importations des pays méditerranéens en provenance des autres pays méditerranéens en % de leurs importations totales. Moyennes des années 1966/68

	France	Grèce	Italie	Portugal	Espagne	Turquie	Yugos- lavie	Med. Europe	Algérie	Lybie	Maroc	Tunisie	R.A.U.	Med. Afrique	Jordanie	Iran	Irak	Israël	Koweït	Liban	Arabie Saoudite	Syrie	Med.Asie	Med.total	Monde	
France		0,32	8,93	0,27	1,39	0,28	0,22	11,43	4,38	1,19	1,67	0,40	0,12	7,79	-	0,61	1,87	0,18	1,10	0,04	0,55	0,07	4,44	23,66	100	
Grèce	7,52		10,23	0,23	0,34	0,35	2,55	21,21	0,15	0,09	0,31	0,32	0,50	1,38	-	0,56	0,89	0,39	-	0,10	2,19	-	4,14	26,73	100	
Italie	10,73	0,48		0,21	0,61	0,52	2,08	14,65	0,43	2,32	0,27	0,23	0,34	3,87	-	0,54	1,87	0,10	3,49	0,06	2,46	0,08	8,97	27,50	100	
Portugal	7,09	0,52	5,57		3,74	0,79	-	18,00	-	-	0,22	-	-	0,22	-	0,30	2,38	0,17	-	0,01	0,10	-	2,97	21,19	100	
Espagne	10,71	0,24	6,35	0,45		0,42	0,09	18,27	1,19	2,06	0,61	-	0,28	3,15	-	0,28	1,42	-	0,38	0,04	4,16	0,05	6,93	28,25	100	
Turquie	4,50	0,06	7,89	0,36	0,26		0,74	13,80	-	0,18	-	0,49	0,13	0,81	0,06	0,31	3,21	0,93	-	0,32	1,58	0,03	6,14	20,76	100	
Yugos.	3,79	1,63	13,09	-	0,29	0,17		18,98	0,17	0,25	-	0,34	1,14	1,90	0,02	0,37	0,60	0,62	-	0,08	-	0,01	1,70	22,58	100	
MED. EUR.																										
Algérie	61,15	0,58	4,08	-	0,76	-	0,54	67,12	-	-	0,72	0,36	0,58	1,66	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	68,80	100
Libye	5,21	1,02	26,70	-	1,01	0,26	1,25	35,47	-	-	0,10	1,86	0,44	2,41	-	-	-	-	-	2,21	-	0,19	2,40	40,27	100	
Maroc	35,51	0,03	3,96	0,75	1,47	-	0,22	41,97	1,40	0,02		0,04	0,04	1,51	-	0,01	-	-	-	-	0,34	-	0,36	43,85	100	
Tunisie	32,91	0,21	7,96	-	0,68	0,05	2,01	43,81	0,43	0,13	0,33		0,08	0,97	-	1,83	-	-	0,43	0,05	-	-	1,82	46,60	100	
R.A.U.	6,53	0,98	4,17	-	3,51	0,19	2,77	18,15	0,55	0,14	0,05	-		0,74	-	0,13	0,60	-	0,52	0,29	1,75	0,33	3,63	22,52	100	
MED. AFRI.																										
Jordanie	2,69	0,55	3,64	0,31	0,13	0,47	0,85	8,63	-	-	0,04	-	2,06	2,53	-	0,21	1,40	-	0,04	6,48	3,74	5,00	16,87	27,62	100	
Iran	4,61	0,06	5,20	0,06	0,12	0,01	0,10	11,03	-	-	-	0,01	0,03	0,05	-		0,24	0,79	0,54	0,33	-	0,06	1,96	13,04	100	
Irak	3,63	0,55	5,02	0,29	0,18	0,45	0,62	10,75	-	-	0,05	-	1,37	1,42	0,75	0,64		-	0,27	2,30	0,24	0,56	4,76	16,97	100	
Israël	4,47	0,29	4,12	0,36	0,15	0,39	1,05	10,86	-	-	-	-	-	-	-	0,14	-	-	-	-	-	-	0,14	11,00	100	
Koweït	2,50	-	5,50	-	-	-	0,41	7,91	-	-	-	-	0,77	0,77	0,94	1,99	1,32	-	-	6,28	0,17	1,10	8,67	17,30	100	
Liban	8,82	0,52	7,49	0,28	0,73	1,91	0,46	19,35	0,06	0,02	-	0,01	0,73	0,82	0,77	0,33	3,24	-	0,13	-	2,10	8,77	15,34	35,51	100	
A.Saoudite	3,55	0,10	6,79	-	0,03	0,01	0,62	11,11	-	-	-	-	1,09	1,09	1,23	-	0,56	-	0,98	6,62	-	3,31	12,70	24,90	100	
Syrie	7,02	0,18	8,75	0,19	0,95	1,39	0,58	18,85	-	0,01	-	-	0,85	0,86	1,18	6,38	6,38	-	0,08	4,03	0,12	-	12,07	31,78	100	
MED. ASIE																										
MED. TOTAL																										

Options méditerranéennes - 15 Octobre 1972

Source: International Trade Yearbook, ONU, 1968

Tableau n°2 - Importations des pays méditerranéens en provenance des autres pays méditerranéens en % de leurs importations totales

	France	Grèce	Italie	Portugal	Espagne	Turquie	Yougos.	Med. Eur.	Algé.	Lybie	Maroc	Tunisie	R.A.U.	Med. Afri.	Jordanie	Iran	Irak	Israël	Koweït	Liban	A.Séoudite	Syrie	Med. total
France	-	0,39	8,75	0,28	2,30	0,16	0,21	12,11	1,37	0,36	0,77	2,82	0,07	5,39	0,00	2,37	2,07	0,23	1,2	0,63	5,60	0,26	29,30
Grèce	5,98	-	8,23	0,44	2,12	0,01	0,48	17,80	0,25	0,34	0,16	2,34	0,11	3,20	0,00	0,68	0,97	1,12	0,00	1,10	8,33	3,17	36,36
Italie	13,33	0,63	-	0,18	0,73	0,26	0,88	16,01	1,04	3,22	0,37	0,35	0,42	5,40	0,00	2,96	4,32	0,01	0,93	0,00	6,11	0,08	35,82
Portugal	7,61	0,07	5,00	-	4,28	0,48	0,02	17,46	0,02	0,00	0,59	0,00	0,06	0,67	0,00	2,74	6,21	0,28	0,0	0,00	1,54	0,00	28,90
Espagne	8,31	0,47	5,10	0,32	-	0,19	0,08	14,47	0,73	1,83	0,59	0,05	0,10	3,30	0,00	2,13	3,01	0,12	0,85	0,01	10,53	0,00	39,42
Turquie	5,87	0,00	7,55	0,17	0,65	-	0,37	14,61	0,02	1,64	0,59	0,55	0,01	2,81	0,19	0,55	1,	0,30	0,6	0,58	1,95	0,49	33,08
Yugosl.	4,55	0,99	1,28	0,01	0,56	0,11	-	17,50	0,26	0,56	0,79	0,13	0,65	1,99	0,00	0,79	5,03	0,20	0,0	0,05	0,0	0,01	25,59
Algérie	32,56	0,40	9,56	0,03	3,13	0,05	0,04	45,87	-	0,00	0,56	0,62	0,39	1,57	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,25	0,00	0,01	47,71
Lybie	9,16	3,22	24,57	0,25	2,43	0,68	1,38	41,69	0,00	-	0,05	1,03	0,75	1,87	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	3,44	0,00	0,10	47,11
Maroc	29,74	0,07	3,89	0,49	4,22	0,27	0,28	38,96	0,45	0,07	-	0,02	0,01	0,55	0,00	0,33	4,97	0,00	0,02	0,06	0,18	0,01	49,80
Tunisie	34,50	0,11	9,39	0,00	2,52	0,51	0,80	47,83	0,20	0,01	0,62	-	0,18	1,01	0,00	0,01	3,96	0,00	0,00	0,01	1,97	0,00	54,79
R.A.U.	11,3	0,79	9,63	0,03	1,35	0,16	1,27	24,53	0,05	0,11	0,05	0,01	-	0,16	0,07	6,06	0,12	0,00	0,11	1,86	0,21	0,45	27,57
Jordanie	3,50	0,47	5,17	0,06	1,15	1,48	0,18	12,01	0,00	0,00	0,00	0,00	2,94	2,94	-	1,05	0,26	0,00	0,32	4,26	10,67	2,94	34,55
Iran	4,00	0,11	3,26	6,02	0,73	0,83	0,13	9,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,22	-	0,00	0,44	0,81	0,41	0,00	0,01	10,99
Irak	6,64	0,40	3,43	0,01	18,78	0,55	1,20	13,01	0,00	0,00	0,04	0,00	0,43	0,47	0,15	0,17	-	0,00	0,13	1,61	0,00	0,60	16,14
Brésil	2,09	0,03	2,78	0,14	0,42	0,05	0,19	5,72	0,00	0,00	0,00	6,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	5,79
Koweït	3,63	0,41	4,95	0,00	0,92	0,47	0,30	10,74	0,00	0,00	0,02	0,00	6,18	0,20	0,61	0,79	0,39	0,00	-	2,52	0,47	0,27	15,89
Liban	7,60	1,57	8,75	0,38	1,66	3,13	0,54	23,63	6,64	0,12	0,09	0,00	0,59	1,64	0,34	0,51	4,99	0,00	0,24	-	2,87	0,80	35,02
A.Séoudite	3,00	0,40	4,90	0	0,50	0,08	0,1	8,98				0,00		0	0,2	0,1	0,09		1,1	7,3	-	0,3	18,07
Syrie	8,22	1,17	9,82	0,00	1,91	1,28	0,43	02,83	0,02	0,00	0,00	0,00	0,36	6,38	1,06	0,59	3,24	0,00	0,73	9,39	0,10	-	39,22
Algér. 75	32,56	0,40	9,56	0,03	3,23	0,05	0,04	45,87	-	0,0	0,56	0,62	0,39	1,58	0,50	0,01	0,00	0,00	0,00	0,26	0,00	0,0	
Lybie 75	9,16	3,22	24,57	0,25	2,43	0,68	1,38	41,69	0,00	-	0,05	1,03	0,79	1,99	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	3,44	0,00	0,10	
Egypte 75	11,3	0,79	9,63	0,03	1,35	0,16	1,27	24,53	0,05	0,05	0,09	0,01	-	0,67	0,07	0,06	0,12	0,00	0,11	1,86	0,21	5,45	

Tableau 3 - Exportations des pays méditerranéens vers les autres pays méditerranéens

	France	Grèce	Italie	Portugal	Espagne	Turquie	en % de leurs exportations totales, moyennes des années 196 -68														Méd. total	Moyenne				
							Yugoslavie	Méd. Euro.	Algé.	Libye	Maroc	Tunisie	R.A.U.	Méd. Afr.	Jordanie	Iran	Irak	Israël	Koweït	Liban			Arabie Séoudite	Syrie	Méd. Asie	
France		0,82	8,92	0,73	3,24	0,26	0,53	14,68	3,75	0,24	1,55	0,72	0,42	6,70	-	0,51	0,13	0,60	0,10	0,47	0,16	0,18	2,25	23,42	100	
Grèce	7,54		9,62	1,01	1,22	0,05	5,08	24,54	0,81	0,99	0,05	0,10	1,81	3,78	-	0,12	0,37	0,72	-	1,06	0,24	-	2,52	30,86	100	
Italie	12,12	1,53		0,73	2,40	0,79	2,58	19,59	0,32	1,63	0,24	0,22	0,40	2,84	-	0,70	0,65	0,41	0,26	0,52	0,32	0,26	2,75	25,18	100	
Portugal	4,75	0,40	2,62		1,88	0,40		10,09	-	-	0,85	1,6	-	0,85	-	0,11	0,19	0,31	-	0,26	0,09	0,05	1,04	11,97	100	
Espagne	9,79	0,30	3,84	2,83		0,18	0,27	17,24	0,34	0,41	1,86	-	1,61	3,74	-	0,14	0,05	-	0,06	0,39	0,07	0,19	0,91	21,91	100	
Turquie	4,99	0,78	6,11	0,93	1,90		0,67	15,38	-	4,11	-	0,02	0,29	0,39	0,13	0,50	0,40	1,38	-	3,93	0,04	0,35	6,73	22,50	100	
Yugosl.	2,28	2,85	15,38	-	0,35	0,75		20,92	0,26	0,04	-	0,33	1,93	2,92	0,12	0,69	0,21	0,79	-	0,25	-	0,16	2,23	26,07	100	
Méd. Eur.																										
Algérie	60,27	0,30	4,30	-	0,72	-	0,24	65,83	-	-	1,04	0,14	0,36	1,59	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	67,42	100
Libye	9,92	0,06	17,97	-	4,85	-	0,46	33,65	-	-	0,01	0,03	0,05	0,10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	33,77	100
Maroc	40,46	0,44	4,36	0,54	2,67	-	0,20	48,70	1,27	0,07	-	0,17	0,04	1,55	-	0,18	-	-	-	-	0,03	-	0,21	50,47	100	
Tunisie	28,37	2,19	12,27	-	1,17	3,06	3,09	50,15	1,65	6,29	0,16	-	0,07	8,11	-	0,21	-	-	-	0,07	0,10	-	0,38	58,64	100	
R.A.U.	2,16	1,35	3,73	0,03	2,24	0,14	2,61	12,27	0,65	0,52	0,11	-	-	1,27	1,49	-	1,00	-	0,77	0,83	0,70	0,43	4,24	17,78	100	
Méd. Afr.																										
Jordanie	0,01	-	4,01	-	-	2,10	7,13	13,24	-	-	-	-	0,06	0,06	-	0,07	13,47	-	16,80	12,68	11,10	10,83	65,95	78,24	100	
Iran	3,36	0,50	4,20	0,22	0,22	0,02	0,56	9,08	-	-	-	0,26	0,16	0,42	-	-	0,39	0,04	0,64	0,29	-	0,01	0,37	10,88	100	
Irak	19,73	1,12	17,74	1,74	4,31	2,37	1,05	48,23	-	-	-	-	0,62	0,62	-	0,09	-	-	0,33	2,45	0,25	1,31	4,42	53,29	100	
Israël	4,31	1,31	1,49	0,36	1,28	1,06	1,89	11,71	-	-	-	-	-	-	-	1,99	-	-	-	-	-	-	1,99	13,70	100	
Koweït	4,36	-	0,18	-	-	-	-	0,54	-	-	-	-	0,78	0,78	-	17,28	7,95	-	-	5,18	23,31	0,96	54,76	56,08	100	
Liban	1,99	0,98	2,37	0,04	0,12	0,22	0,47	6,23	0,27	4,67	-	0,04	0,93	5,91	6,79	0,98	7,45	-	10,01	-	26,26	6,18	57,20	69,34	100	
A.Séoud.	4,62	0,77	11,79	-	5,40	0,60	-	23,20	-	-	-	-	0,94	0,94	0,39	-	-	-	0,03	0,82	-	0,01	1,95	25,59	100	
Syrie	5,50	0,09	4,89	0,01	1,07	3,44	0,15	15,25	-	0,64	-	-	2,15	2,79	4,44	0,25	2,06	-	3,47	19,91	6,32	-	36,93	54,47	100	

Source : International Trade Yearbook ,ONU, 1968

Tableau 4 - Exportation des pays méditerranéens en provenance des
autres pays méditerranéens en % de leurs exportations en 1975

	France	Grèce	Italie	Portugal	Espagne	Turquie	Yougosl.	Med. Europ.	Algérie	Libye	Maroc	Tunisie	R.A.U.	Med. Afri.	Jordanie	Iran	Irak	Israël	Koweït	Liban	Arabie Saoudite	Syrie	Med. Asie	Med. Total	Monde
France	-	0,75	9,5	0,65	2,6	0,5	0,66	14,66	3,56	0,76	1,50	0,96	0,84	7,62	0,05	1,19	0,77	0,32	0,18	0,30	0,37	0,30	3,48	25,76	100
Grèce	7,27	-	8,2	0,07	4,79	0,13	3,07	20,53	1,02	5,73	0,06	1,18	1,36	9,35	0,3	0,98	0,83	0,19	0,55	1,45	1,23	1,49	7,02	36,90	100
Italie	13,24	1,5	-	0,49	2,13	1,35	2,21	20,92	1,59	2,98	0,31	0,38	1,09	6,33	0,11	1,62	0,74	0,49	0,33	0,53	0,91	0,46	5,19	32,44	100
Portugal	0,57	0,86	3,25	-	2,70	0,63	0,12	14,13	0,20	0,51	0,61	0,13	0,07	1,42	0,01	0,15	0,09	0,49	0,00	0,42	0,01	0,60	1,17	16,72	100
Espagne	13,66	1,27	3,40	2,17	-	0,74	0,41	21,65	2,44	1,32	1,87	0,40	0,69	6,22	6,08	1,63	0,64	0,31	0,86	0,45	0,43	0,47	4,87	32,74	100
Turquie	4,42	0,03	5,86	0,75	1,31	-	0,53	12,90	6,22	1,95	0,05	0,02	0,45	2,69	0,58	2,64	3,22	0,25	0,59	4,74	0,40	4,79	1,61	29,80	100
Yougosl.	2,13	1,00	0,13	0,00	0,17	0,43	-	12,86	0,66	1,50	0,15	0,29	1,23	3,23	0,02	6,38	2,94	0,31	0,10	0,28	0,19	0,13	4,35	20,44	100
Algérie	15,15	0,27	8,26	0,00	2,43	0,02	0,41	26,55	-	0,00	0,24	0,05	0,04	0,33	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,12	0,00	0,00	0,05	26,93	100
Libye	3,13	0,29	20,31	0,00	4,95	1,51	0,68	32,17	0,00	-	0,00	0,00	0,08	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,04	32,29	100
Maroc	21,27	0,90	7,76	1,43	5,48	1,56	3,43	41,83	2,07	0,15	-	1,44	0,17	2,83	0,02	0,00	0,05	0,00	0,03	0,05	0,12	0,41	0,68	45,34	100
Tunisie	19,19	14,07	16,84	0,00	1,42	3,36	1,18	56,04	4,22	5,51	0,07	-	0,65	9,85	0,00	0,00	0,23	0,00	0,00	0,01	0,00	0,03	0,27	66,16	100
R.A.U. (74)	2,46	0,34	9,58	0,13	1,04	0,03	1,12	14,7	1,49	2,88	0,02	0,15	-	4,54	1,16	0,11	0,68	0,00	0,23	0,81	1,38	0,31	4,68	23,92	100
Jordanie	1,39	0,10	2,71	0,00	0,00	6,19	0,92	11,31	0,50	0,00	0,00	0,00	1,97	1,97	-	9,28	5,12	0,00	5,09	4,94	10,14	7,65	4,23	55,51	100
Iran	6,28	0,18	5,66	0,52	1,72	0,30	0,30	14,96	0,00	0,00	0,04	0,00	0,01	0,05	0,03	0,00	-	0,00	0,10	1,48	0,00	0,60	2,19	60,95	100
Irak	13,79	0,65	21,2	3,03	6,25	6,45	4,95	56,32	0,00	0,00	1,67	0,71	0,06	2,44	0,01	5,32	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	5,32	17,87	100
Israël	5,13	1,34	2,91	0,73	0,85	0,86	0,73	12,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,49	0,68	0,68	0,60	0,07	1,06	6,15	3,46	14,34	100
Koweït	6,17	0,00	3,89	0,00	6,72	0,04	0,00	10,83	0,00	11,74	0,13	0,00	0,05	0,05	0,03	2,22	3,36	4,47	0,00	-	12,29	6,11	40,8	69,33	100
Liban	1,69	4,58	0,87	0,01	0,17	2,15	0,32	9,79	8,54	11,74	0,02	0,02	6,31	18,74	2,22	0,2	0	0	0	0,2	-	0	0,4	25,40	100
A.Séoud.	9,7	1,4	7,7	0,2	5,6	0,4	0	2,5						0	0,2	0	0	0	0						

Tableau 5 - (1967)

Indices de concentration géographique du commerce en Méditerranée (col.1 et 2) - part de la Méditerranée dans le commerce du pays (Col.3 et 4)

Pays	G. imp.	G. exp.	I. Méd.	Exp. Méd.
0	(1)	(2)	(3)	(4)
France	44,52	44,74	23,66	23,42
Grèce	49,39	44,01	26,73	30,86
Italie	44,28	51,10	27,50	25,18
Portugal	47,16	48,88	21,19	11,97
Espagne	50,09	53,13	28,25	21,91
Turquie	47,66	40,58	20,76	22,37
Yougoslavie	60,37	60,95	22,58	26,07
Algérie	89,10	81,75	68,80	67,42
Libye	68,07	62,47	40,27	33,77
Maroc	81,63	80,86	43,85	50,47
Tunisie	72,97	54,53	46,60	58,64
R.A.U.	39,28	32,85	22,52	17,78
Jordanie	37,30	39,07	27,62	78,24
Iran	54,41	48,35	13,04	10,88
Irak	42,17	51,28	16,97	53,29
Israël	56,38	41,90	11,00	13,70
Koweït	44,98	54,49	17,30	56,08
Liban	43,44	47,02	35,51	69,34
Arabie Séoudite	43,13	53,54	24,90	25,59
Syrie	44,45	47,15	31,78	54,47

Options méditerranéennes - 15 octobre 1972.

Tableau 6 (1975)

Indices de concentration géographique du commerce
en Méditerranée (Col. 1 et 2)

Part de la Méditerranée dans le commerce du pays (Col. 3 et 4)

Pays	G. imp. 5 (1)	G. exp. (2)	I. Med. (3)	E. Med. (4)	(I)x(3) (5)	(2)x(4) (6)
France	39,53	42,06	29,30	25,76	1163	1087
Grèce	38,95	34,57	36,36	36,90	1406	1341
Italie	44,50	42,99	35,82	32,44	1602	1437
Portugal	42,26	46,93	28,90	16,72	1225	795
Espagne	43,27	45,08	34,42	32,74	1495	1481
Turquie	47,93	33,51	33,08	29,80	1552	1021
Yougoslavie	51,39	50,34	25,59	20,44	1327	1009
Algérie	71,46	65,69	47,71	26,93	2966	1999
Libye	56,21	65,66	47,11	32,29	2762	3395
Maroc	67,85	51,92	49,80	45,34	3119	2392
Tunisie	65,72	44,87	54,79	66,16	3612	2973
Egypte	55,82	40,73	27,57	23,92	1599	693
Jordanie	37,81	51,34	34,55	55,51	737	2858
Iran	45,24	58,39	10,99	15,31	537	999
Irak	47,04	46,85	16,14	60,95	742	3306
Israël	60,55	45,10	5,79	17,87	351	821
Koweït	42,94	51,84	15,89	14,34	683	758
Liban	-	-	35,02	69,33		
Arabie Séoudite	51,9	53,8	18,07	25,4		
Syrie	41,72	48,21	39,22	40,79	1420	1967
Chypre						
Malte						

Tableau 4 - Rapports entre les pays méditerranéens et quelques
pays non-méditerranéens

(1) Pourcentage des importations

(2) Pourcentage des exportations

- Moyenne 1966/68 -

	(1)					(2)				
	Japon	R.F.A.	U.R.S.S.	G.B.	E.U.	Japon	R.F.A.	URSS	G.B.	E.U.
France	0,77	20,77	1,44	4,76	9,95	0,66	18,41	1,40	4,82	5,98
Grèce	3,82	18,21	2,70	9,57	8,89	1,34	18,28	6,08	4,95	11,34
Italie	0,78	17,08	2,63	4,43	11,54	0,60	18,75	1,56	4,65	10,02
Portugal	0,72	14,33	0,11	13,44	7,37	0,77	5,79	0	10,48	10,63
Espagne	1,06	13,87	0,42	8,60	16,81	0,83	10,60	0,80	10,34	15,02
Turquie	2,05	18,55	3,86	12,24	19,20	3,39	16,35	5,09	7,62	16,28
Yougoslavie	1,93	14,99	9,80	5,24	8,15	0,21	8,87	16,61	4,03	6,52
Algérie	1,52	3,91	2,60	1,66	8,58	8,58	11,32	1,59	5,34	0,45
Libye	3,62	8,66	0,75	12,32	14,37	14,37	27,28	-	15,87	4,84
Maroc	0,53	7,67	3,50	3,88	11,91	11,91	8,07	3,32	5,43	2,03
Tunisie	0,11	7,39	3,01	2,71	20,88	20,88	9,24	3,29	3,74	1,98
R.A.U.	1,82	7,39	14,44	4,08	12,62	12,62	3,74	25,56	2,67	2,32
Jordanie	4,31	10,15	2,28	12,17	13,88	0,43	0,04	0	0,04	0,17
Iran	7,63	21,79	2,78	12,39	18,52	8,33	3,17	1,38	19,04	4,78
Irak	7,00	10,00	7,88	11,87	7,88	4,24	3,82	0,15	8,30	1,23
Israël	1,95	9,15	-	19,38	24,59	3,77	9,70	0,13	12,24	16,90
Koweït	12,13	9,07	1,50	13,52	19,58	1,32	0,42	-	6,57	3,91
Liban	2,51	7,80	1,24	16,46	10,25	0,24	1,67	2,28	3,85	3,08
A.Séoudite	6,98	6,64	0,45	7,33	24,12	12,04	4,69	-	6,23	4,67
Syrie	3,26	7,50	8,96	5,43	6,10	6,02	3,58	11,38	0,56	1,14

Tableau 8 (1975) - Rapports entre les pays
méditerranéens et quelques pays non-méditerranéens

(1) Pourcentage des importations

(2) Pourcentage des exportations

	(1)					(2)				
	Japon	R.F.A.	URSS	G.B.	E.U.	Japon	R.F.A.	URSS	G.B.	E.U.
France	1,8	18,8	1,4	4,7	7,5	0,7	16,3	2,1	6,4	3,8
Grèce	8,3	15,8	1,9	4,8	7,3	1,6	21,0	3,7	4,8	5,0
Italie	1,1	17,1	2,2	3,3	8,7	0,8	18,6	2,9	4,5	6,7
Portugal	3,3	11,3	1,3	8,7	12,4	0,9	10,1	0,7	21,1	7,2
Espagne	2,3	10,25	0,8	5,3	15,9	1,1	10,7	0,9	7,6	10,4
Turquie	4,4	22,3	1,5	7,2	8,9	2,0	21,7	5,2	5,0	10,5
Yougoslavie	2,3	18,6	10,4	3,0	5,4	0,2	7,7	24,8	1,5	6,4
Algérie	4,4	10,5	4,8	3,0	10,8	0,74	21,0	-	3,88	30,6
Libye	6,53	13,2	1,18	5,62	4,64	4,59	21,6	0	4,22	19,87
Maroc	1,21	7,6	2,8	3,1	8,17	1,98	7,18	2,9	6,55	0,64
Tunisie	0,8	8,4	0,3	5,3	6,7	0,02	7,5	1,0	0,4	10,2
Egypte	5,3	10,7	4,75	5,97	17,2	0,72	3,4	32,4	5,4	1,8
Jordanie	7,9	11,4	0,7	10,1	8,4	4,1	..	0,6	..	0,06
Iran	16,0	17,6	2,2	8,4	19,8	28,6	8,4	..	8,9	8,8
Irak	18,8	19,3	2,2	5,8	11,1	5,8	2,4	..	3,3	0,3
Israël										
Koweït	16,6	12,5	0,2	8,7	17,7	25,5	0,8	1,4	8,3	0,7
Liban	0,1	1,60	0,67	1,50	2,8	3,9	7,6	0,79	7,4	18,9
A.Séoudite	20,6	8,6	0,3	6,7	23,0	19,7	5,2	-	6,1	9,2
Syrie	4,0	10,8	3,3	4,3	7,4	0,1	11,2	5,8	7,4	..

Tableau 9 - Statistiques portuaires 1972

(1000 tonnes)

de à	Brême	Hambourg (73)	Anvers	Le Havre	Marseille
Maroc	25	-	204	43	122
Algérie	14	-	371	0,5	200
Tunisie	14	-	70	0,5	142
Lybie	27	-	130		71
Egypte	26	-	98	3,1	50
Iran		123	235	3,7	26 (Golfe Persique)
Irak		3,5	96		
Koweït		23	21		
A.Séoudite		79	131	0,2	36 (Mer Rouge) 36

Tableau 10 - Statistiques portuaires 1975

(1000 tonnes)

de à	Brême (76)	Hambourg	Anvers	Le Havre	Marseille (75)	Marseille (76)
Maroc		-	240	250	167	166
Algérie	76	-	445	37	618	379
Tunisie	15,5	-	66		228	262
Lybie	53	-	121	1	240	90
Egypte	50	-	354	198	138	117
Iran		264	933	10		
Irak		18,7	329		76	114 (Golfe)
Koweït		57,5	41			
A.Séoudite		92	138	3	74	198 (Mer Rouge)

Tableau 11 - Part de différents pavillons dans le
trafic entre Anvers et les
pays suivants (1972, en %)

Destination Pavillon	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye	Egypte	Irak	Iran	Arabie Seoud.	Koweit
Pays du Benelux	4,72	1,15	3,54	4,77	0,91	24,88	4,51	13,76	11,18
Pays Scandinaves	2,05	3,12	12,30	2,33	3,05		7,05	7,18	15,47
R.F.A.	21,32	31,74	17,46	12,78	1,01		16,32	22,69	21,33
Royaume-Uni	8,53	1,56	4,72	0,45	1,79	4,19	11,45	5,47	15,57
Pays de l'Est	1,30	2,95		22,25	1,53	13,48	16,26	13,48	-
France	7,13	4,38	6,27			1,67	1,68	6,38	8,15
Espagne	7,86	3,41	4,99		2,72				
Grèce	4,00	12,61	4,68	42,40	38,24	39,79	9,72	23,35	12,80
Maroc	26,54								
Algérie		12,47							
Tunisie			23,14		1,21				
Libye									
Egypte					15,63				
Irak						8,95	3,75		
Iran							18,25	1,50	
A. Seoudite									
Koweit							6,36	1,22	16,03
Pavillons de complaisance et divers	16,55	26,61	22,90	15,02	33,91	7,67	4,65	4,97	1,27
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Total chargé
(1000 tonnes)

Tableau compilé à partir des statistiques
du port d'Anvers - 1972 -

Tableau 12 - Part des différents pavillons dans le
trafic entre Anvers et les pays
suyvants (1975, %)

Destination Pavillon	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye	Egypte	Irak	Iran	Arabie Séoud.	Koweit
Pays du Bénélux	14,22	8,02	6,38	13,56	2,07	5,55	18,37	18,31	14,67
Pays Scandinaves	11,38	3,81	8,43	15,44	4,22	5,41	5,01	3,30	6,33
R.F.A.	19,58	5,75	7,50	10,93	0,17	8,21	5,93	14,13	13,36
Pays de l'Est	0,67	0,54	11,28	5,12	5,57	4,78	3,23	9,23	10,24
France	0,99	2,19	4,66	0,56		0,40	0,81	5,51	
Espagne	2,09	6,13	3,69		3,40				
Grèce	4,48	32,98	22,61	19,85	45,60	39,20	32,93	26,62	18,44
Maroc	15,05								
Algérie		18,95							
Tunisie			19,41	1,45	0,42				
Libye									
Egypte					12,49				
Irak						6,82	0,06		
Iran						0,47	8,34	8,75	
A.Séoudite								0,51	
Koweit						2,29	1,73	1,71	11,95
Pavillons de complaisance et divers	35,54	21,63	16,04	33,09	26,06	27,52	23,59	19,93	24,71
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total chargé (1000 t.)									

Tableau compilé à partir des statistiques du
port d'Anvers - 1975 -

Tableau 13 - Part des principaux pavillons dans le trafic
de lignes entre Brême et les pays suivants
 1972 - en % -

Destination Pavillons	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye	Egypte
Pays du Bénélux	0,38	10,81	4,70	3,75	2,24
Pays scandinaves	11,57	8,70	1,68	6,85	1,77
R.F.A.	26,32	18,92	27,75	14,49	9,51
Royaume-Uni	1,28	1,28	0,67		
Pays de l'Est				37,32	
France					
Espagne					
Grèce	8,28	15,94		10,49	25,07
Turquie		10,51		6,17	
Algérie		3,32			
Tunisie			27,42		
Libye					
Egypte					48,54
Irak					
Iran					
A.Seoudite					
Koweit					
Pavillons de complaisance et divers	51,45	30,52	33,13	20,93	12,87
Total	100	100	95,35	100	100
Total charge (1000 tonnes)	9,03	25,7	14,3	27,7	26,5

Tableau 14 - Part des principaux armements
dans le trafic entre Brême et les pays suivants
(1975, en %)

Destination Pavillons	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye	Egypte
Pays du Benelux		5,43	2,94	2,67	9,43
Pays Scandinaves		2,07	3,25	0,42	5,68
R.F.A.		19,15	13,98	4,25	3,39
Royaume - Uni			0,82	2,85	
Pays de l'Est				20,27	
France					
Espagne					1,11
Grèce		14,54	24,35	36,72	39,25
Turquie					
Maroc					
Algérie		23,36			
Tunisie			18,59		
Libye					
Egypte					35,10
Irak					
Iran					
A.Séoudite					
Koweït					
Pavillons de complaisance et divers		45,45	36,07	32,82	6,09

⌘
 Tableau 15 - Part de différents armements
dans le trafic entre
Marseille et les pays (régions) suivants
 - 1972, en % -

Destination Armement	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye/Malte	Proche Orient	Mer Rouge	Golfe Persique
Europe du Nord					4,4		61,7
France		76,9	55	47,5	37,2		6,9
dont Marseille		11,4	44,7	47,5	23,4		-
Italie					12,5		8,3
Grèce					13,7		
Algérie		23,1					
Tunisie			45,0	36,2			
Lybie							
Armements nationaux du Proche-Orient					15,2		
Iran							
Irak							4,9
divers				15,7	17		
non dénommés							18,2
Total		100	100	100	100		100

⌘ Obtenue à partir des statistiques du Port autonome de Marseille

Tableau 16 - Part de différents armements *
dans le trafic entre Marseilles
et les pays (régions) suivantes
 (1976 en %)

Destination Armement	Maroc	Algérie	Tunisie	Libye/Malte	Proche-Orient (1)	Mer Rouge	Golfe Persique
Europe du Nord					6,9	17,1	48,9
Armement français	-	54,8	51,9	58,0	26,1	35,2	4,9
dont Marseille		35,1	51,2	51,9	20,2	24,8	0,6
Italie				5,6	4,4	11,8	1,2
Grèce				3,7	11,3	4,9	2,4
Algérie		44,8					
Tunisie			44,9				
Libye				15,7			
Armements nation- aux divers (Proche-Orient)					19,3	1,9	
Iran							5,0
Divers et non dénomés		0,9	3,2	17	37	29,1	37,6
Total		100	100	100	100	100	100

(1) Egypte, Turquie, Liban, Syrie,

* Obtenus à partir des statistiques du port autonome
 de Marseille