



ISEMAR

Logiques d'acteurs et transport fluvial de conteneurs sur le Rhin

Le transport fluvial de conteneurs sur le Rhin concerne des volumes importants et il est fortement structuré. Les transporteurs fluviaux présentent un système de production des services similaire à celui des lignes régulières maritimes. Ces transporteurs se regroupent et établissent des liens privilégiés avec les manutentionnaires, clé d'entrée dans le marché pour ces transporteurs. Ce marché important et en extension, est intégré depuis peu par trois groupes logistiques. Ces groupes contrôlent aujourd'hui 70% du marché ; ils intègrent l'ensemble de la chaîne et se positionnent sur la totalité du marché rhénan. Cette intégration par des groupes logistiques ainsi que les évolutions du marché du transport de conteneurs font émerger de nouvelles pratiques d'acteurs. Enfin, cette étude permet d'éclairer d'autres contextes avec des éléments comme le regroupement d'entreprises à proximité de la voie d'eau et le site dédié.

Un marché dynamique et des volumes importants

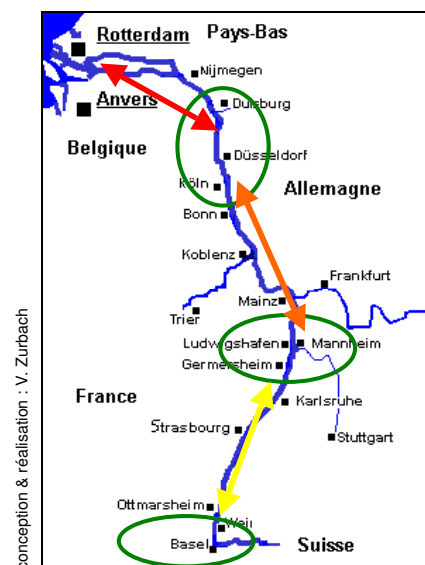
2 millions d'evp ont été transportés sur le Rhin en 2004 contre 3000 en 1970. Cette formidable croissance a été rendue possible par un gabarit important et une organisation industrielle des compagnies fluviales.

Le Rhin est à grand gabarit sur 850 km. Il part de Suisse, traverse l'Allemagne et trouve son embouchure aux Pays-Bas. Entre Rotterdam et Strasbourg des barges de 500 evp circulent et en amont de Strasbourg, en raison d'écluses, la capacité est limitée à 120 evp. En 2005, alors que la Seine a transporté environ 90 000 TEU, le Rhône 50 000 et l'Elbe 30 000, le Rhin en a "porté" presque 2 millions¹. Le fleuve joue ainsi un rôle déterminant dans les échanges et notamment dans les flux conteneurisés : 40% des pré et post acheminements de conteneurs du port de Rotterdam et 30% de ceux du port d'Anvers empruntent le Rhin. A titre de comparaison, la Seine (pour Le Havre) et le Rhône (pour Fos et Marseille) en transportent environ 15% et l'Elbe (vers Hambourg) moins de 5%.

Le transport de conteneurs bénéficie d'une libre circulation des navires. Celle-ci a été instaurée en 1815 par les participants au Congrès de Vienne². Elle s'applique à l'ensemble du Rhin pour tout transport de marchandises par les navires immatriculés dans les pays limitrophes du bassin rhénan. Parallèlement, les droits de passage aux frontières et les taxes sur les carburants ont été supprimés.

Le Rhin se découpe en trois secteurs géographiques correspondant à trois marchés : le "Rhin Inférieur" (Rotterdam - Cologne), le "Rhin Moyen" (Cologne - Karlsruhe) et le "Rhin Supérieur" (Karlsruhe - Suisse).

Les trois segments de marché du Rhin



Chaque secteur correspond à un marché différent en terme de volumes de conteneurs transportés. Le Rhin Moyen concentre 50% du trafic avec les ports maritimes, le Rhin Inférieur 30% et le Rhin Supérieur 20%. En termes d'orientation des flux, un déséquilibre existe : les régions du Rhin Supérieur et Moyen sont plus exportatrices qu'importatrices (rapport de 60 contre 40), tandis que la région du Rhin Inférieur est de caractère inverse (rapport de 55 à 45)³. Des déséquilibres locaux existent pour certains terminaux : les conteneurs partent pleins par barges fluviales vers Rotterdam et Anvers, mais reviennent (vides ou pleins) par train quelques semaines plus tard, depuis ces ports ou depuis d'autres, tels Le Havre ou Hambourg voire un port italien.

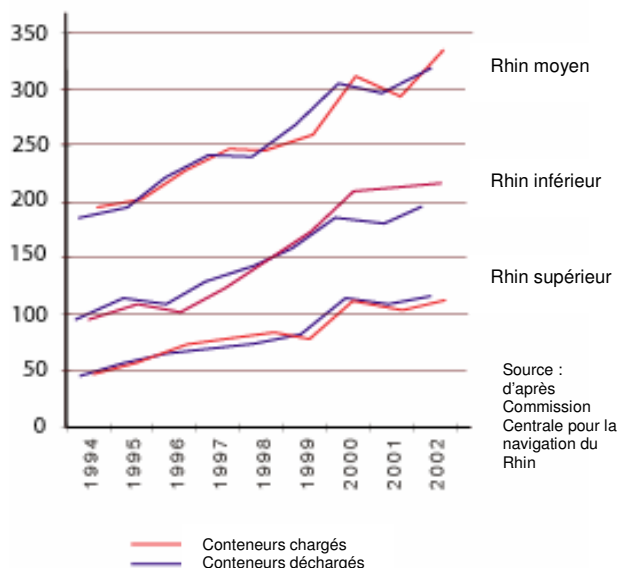
¹ Chiffres de décembre 2005 de la Commission Centrale de la Navigation sur le Rhin, Voies Navigables de France.

² Les Nations vainqueurs de la France : l'Autriche, la Prusse, le Royaume Uni et la Russie.

³ Rapports Annuels 2002, 2001 et 2000 de la Commission Centrale de la Navigation sur le Rhin.

Enfin, les deux ports fluviaux les plus importants sont Duisbourg manutentionnant 600 000 evp en 2004 et Cologne avec 400 000⁴.

Evolution des trafics de conteneurs sur les trois segments du Rhin en milliers d'evp



Le Rhin : une organisation industrielle des transporteurs, trois groupes logistiques dominants et un partage du marché

L'organisation industrielle des transporteurs

Cette organisation industrielle repose sur quatre groupements ou "Fahrgemeinschaft" fonctionnant sur des principes similaires aux consortiums maritimes. Ces groupements doivent permettre un meilleur taux de rotation des barges. Celles-ci sont partagées entre les membres et affectées aux dessertes. Leur coût d'utilisation est partagé entre les membres. Chaque membre reste en concurrence avec ses partenaires pour la commercialisation de l'offre de service de transport. Ce système permet la desserte d'un nombre plus important de ports que lorsqu'une compagnie exerce seule. Chaque groupement associe différentes compagnies de transport fluvial.

Les quatre principaux groupements de transport conteneurs sur le Rhin en 2005

Groupements	Membres	Secteurs
Niederrhein Fahrgemeinschaft	Haeger&Schmidt et Rhinecontainer	Rhin Inférieur
Duisburg Express	DeCeTe et Rhinecontainer	
Oberrhein Fahrgemeinschaft	Alcotrans, Haeger&Schmidt et Interfeeder	Rhin Supérieur
Penta Container Line	Alpina, CFNR ⁵ , Conteba, Danser CL et Natural Van Dam	

Source : INRETS-SPLIT, V. Zurbach

Cette organisation industrielle repose ensuite sur des services de navettes fluviales s'apparentant aux lignes régulières maritimes :

- Elles sont directes au départ des ports fluviaux : destination unique avec un port fluvial joint au départ d'Anvers et Rotterdam et inversement.
- Elles sont sans escales et cadencées de manière quotidienne dans le Rhin Inférieur et certains jours hebdomadaires pour le Rhin Moyen et Supérieur.

Cette organisation repose sur des liens privilégiés avec les manutentionnaires fluviaux. Ces liens prennent la forme d'accords commerciaux qui permettent de fixer des créneaux de passage pour le remplissage des barges. Ce montage commercial permet ainsi un partage tacite des ports à conteneurs. Aussi, les agences maritimes⁶ et les commissionnaires de transport doivent négocier avec la compagnie fluviale assurant la desserte du port de destination de leurs conteneurs. Enfin, le terminal de manutention remplit un rôle stratégique en étant le site de mise à disposition des conteneurs par les armements maritimes disposant d'une clientèle de chargeurs autour du port fluvial. Une concurrence partielle est donc en place. L'organisation industrielle et les liens privilégiés entre manutentionnaires et transporteurs, auxquels s'ajoute le coût du matériel flottant, permettent de limiter l'accès du marché à un concurrent indépendant.

Trois groupes logistiques : 70 % de parts de marché

La décennie 1990 a été marquée par l'intégration des transporteurs fluviaux au sein de trois groupes logistiques dominants. L'arrivée de ces trois groupes dans le marché du transport fluvial est donc récente : 1990 pour Wincanton Mondia (l'acteur le plus important aujourd'hui), 1995 pour le groupe Rhenus et 1998 pour Imperial International. Ces groupes procédèrent à la prise de contrôle des différentes compagnies, manutentionnaires et transporteurs fluviaux, qui oeuvrent dans les différents secteurs du Rhin, par prises de participations, totales ou partielles. L'ensemble du marché rhénan est ainsi couvert par leurs filiales et la totalité de la chaîne de transport est intégrée par ces groupes logistiques (transport par barge, manutention et transport par camion en pré/post acheminements). Enfin, le transport fluvial permet de repositionner les conteneurs vides par volumes plus importants et à moindre coût qu'avec le mode routier.

Différents motifs expliquent cette intégration. D'une part, le marché du transport fluvial de conteneurs maritimes leur était étranger. Ces trois groupes se positionnent désormais dans un marché en pleine expansion où peu de concurrence est à craindre.

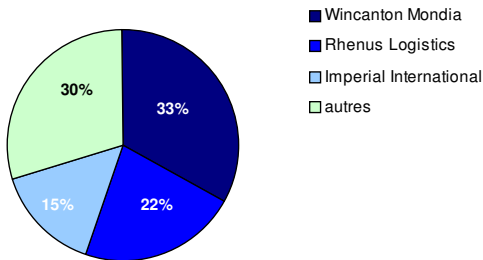
⁴ Manutention tout mode confondu, pas uniquement celle route - fluvial

⁵ Compagnie Française de Navigation Rhénane.

⁶ Les armements maritimes ont des agences implantées dans les ports fluviaux qui recrutent du fret retour.

D'autre part, les offres de services des groupes logistiques sont de deux types : "porte de l'entreprise à porte de l'entreprise" et "porte de l'entreprise à port" pour les clients chargeurs. Ces offres comprennent une partie transport. L'intégration d'un segment fluvial au transport permet davantage de capacité pour ces offres logistiques. En outre, les garanties du mode fluvial en termes de ponctualité et de volumes jouent en sa faveur, de nombreux clients des groupes logistiques étant concernés par les flux provenant de l'embouchure du Rhin.

Parts de marché des principaux acteurs sur le transport conteneurisé rhénan en 2005



Source : V. Zurbach et INRETS SPLOT

Les connexions avec les chargeurs

Les groupes logistiques : des clients-chargeurs importants

Les trois groupes logistiques établissent des contrats avec certains industriels importants. Désormais ces clients expédient leurs volumes importants par barge. La négociation est réalisée entre le chargeur et le groupe logistique, mais le transport est réalisé par l'armement fluvial récemment intégré. Les compagnies et armements fluviaux bénéficient ainsi des liens entre leur maison-mère et ces chargeurs importants. Ces derniers assurent une part importante de leur trafic et à un taux de remplissage intéressant puisqu'il s'agit de gros volumes. Même si ces contrats sont régulièrement remis en cause par les chargeurs, les logiques perdurent.

Comme le coût de transport par voie d'eau est moindre que celui des autres modes⁷, le coût global de la production du service de pré acheminement de conteneurs s'en ressent. Ces groupes logistiques peuvent réaliser davantage de marges et baisser leurs tarifs pour conserver leur clientèle et en conquérir une autre. Imperial International est aussi NVOCC⁸ sur les liaisons Asie - Europe - Afrique. Il peut proposer des offres de services "one stop shopping"⁹ plus intéressantes pour lui comme pour ses clients chargeurs.

⁷ À condition d'un remplissage total de la barge, d'où l'intérêt des contrats avec des gros chargeurs.

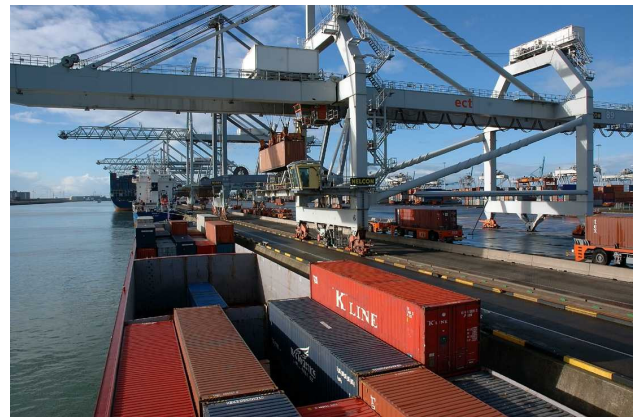
⁸ Non Vessel Operating Common Carrier : transporteur sans matériel et affrétant des cales ou navires auprès d'armements classiques.

⁹ Le chargeur n'a qu'un seul interlocuteur pour toute la chaîne de transport porte à porte.

Les armements fluviaux : des "commissionnaires de transport fluvial"

Pour leur part, les armements fluviaux ont un réseau d'agences placées dans les différents ports qu'ils desservent. Autonomes, ces agences recrutent du fret dans le secteur rhénan auquel elles sont assignées. Elles dimensionnent une offre de transport fluvial pour leurs clients en fonction des barges disponibles, des conteneurs vides à disposition dans le port fluvial concerné, des impératifs du chargeur (temps, volumes...) et de sa situation géographique vis-à-vis des ports fluviaux desservis. Ces armements fluviaux ne possèdent pas nécessairement de flotte. Ils distinguent une séparation entre l'activité commerciale et l'acquisition des biens à haute valeur capitalistique que sont les barges et automoteurs porte-conteneurs. Certains armements recourent à la location de services de bateliers propriétaires individuels pour la réalisation physique de la prestation de transport.

Barges en opération de manutention au terminal ECT de Rotterdam



Crédit photographique : www.ect.nl/

Certains armements proposent une offre de service intégrant l'ensemble des prestations : transport par camion (trucking) du site du chargeur au port fluvial, la manutention (handling) et le transport par voie fluviale (barging) jusqu'au port maritime. La compagnie facture un service complet au client. Ces armements se qualifient de "commissionnaire de transport fluvial". Cette procédure est inspirée des "spéditeurs" allemands sorte de transitaires multimodaux proposant des offres de services terrestres intégrales et mettant en concurrence les trois modes (route, fer, eau) selon le port maritime à atteindre. Ce procédé se développe aussi chez certains chargeurs utilisant la voie d'eau, ou présents à "bord d'eau" et utilisant le mode routier, afin de peser sur les tarifs de celle-ci.

De nouvelles configurations de la chaîne de transport fluvial conteneurisé ?

Vers un " oligopole logistique " ?

Derrière les trois groupes dominants du marché, et aux côtés des armements indépendants, un petit groupe d'entreprises émerge en outsider. Ce sont des acteurs moyens sur le marché rhénan comme Interferry Boats (filiale ferroviaire de la SNCB) qui intègre sa filiale transporteur fluvial Haeger&Schmidt dans ses prestations "one stop shopping" et concentre environ 6% du marché rhénan. Dans le Rhin Supérieur, Interfeeder (5% du marché) présente une situation originale car il appartient au groupe Touax, producteur, loueur et vendeur de conteneurs proposant des services logistiques et transport aux chargeurs¹⁰.

Les acteurs maritimes : une absence temporaire ?

Le temps d'accostage du navire au port et le suivi des conteneurs "à terre" est un enjeu pour les armements. Certains projettent ainsi d'intégrer le transport fluvial mais seul, pour l'instant, Geest North Sea Line, spécialisé en Short Sea Shipping, a ouvert un service de desserte conteneurisée entre Duisbourg et Rotterdam. A l'avenir, le développement de la politique commerciale "porte-à-porte" par les armements pourrait engendrer à terme des "interférences maritimes" dans le monde fluvial comme l'utilisation croissante des acteurs fluviaux comme sous-traitants (filialisés ou non).

Pour les manutentionnaires, l'enjeu concerne la fiabilité des acheminements. La croissance des volumes de conteneurs rallonge le délai de traitement des navires et d'évacuation des conteneurs vers l'hinterland. La fiabilité des acheminements est un enjeu car le mode fluvial permet d'emmener des volumes élevés de conteneurs et sur longue distance. Ainsi, ECT¹¹ a créé en 1995 une filiale, DeCeTe¹², implantée à Duisbourg, et y transfère les conteneurs destinés à l'hinterland pour se concentrer sur ceux à trier sur place dès leur arrivée à Rotterdam. De son côté, APMT¹³ a pris des participations au sein du terminal de Neuss - Düsseldorf près de Cologne.

Chargeurs - transporteurs : l'importance de la proximité géographique

Certaines entreprises concurrentes se regroupent à proximité de la voie d'eau. Séparément, ces entreprises n'ont pas une taille suffisante pour recourir au transport fluvial à un coût compétitif. En outre, en se rapprochant

géographiquement, elles minimisent les contraintes de pré acheminement routier au terminal fluvial, part importante du coût global du transport des conteneurs. Ainsi, d'après des entretiens réalisés en 2005, et rapprochés des données compilées par le CEMT (Comité Européen des Ministres des Transports) en 1998, pour un transport fluvial performant, la part du mode principal (maritime) sera d'environ 40%, les manutentions 10%, les pré et post acheminements routiers 35% et le transport fluvial 15%. D'autres industries ont recours au type de terminal dédié ou quasi-dédié. C'est le cas des entreprises du secteur chimique Bayer et BASF qui ont un terminal à proximité de leur site d'implantation. Bayer utilise ainsi le terminal de Leverkusen et BASF celui de Ludwigshafen. Enfin, certains chargeurs intègrent le terminal de transbordement à leur site de production. L'entreprise Nike implantée en Belgique présente cette configuration : le terminal lui appartient et elle y assure la manutention de ses conteneurs. Cette organisation facilite aussi la massification des volumes de conteneurs, condition nécessaire à la présence de navettes fluviales. Cependant, dans les trois cas, la question de l'équilibre des flux se pose. Ces entreprises sont plutôt exportatrices ou importatrices de produits intermédiaires et finis par voies fluviales et maritimes. Les besoins à l'importation ou l'exportation étant moindres, un déséquilibre des flux en résulte. Ainsi se pose le problème du repositionnement des conteneurs vides à gérer avec les armements maritimes qui les possèdent.

Conclusion

Le transport sur le Rhin constitue traditionnellement un marché partagé entre transporteurs, partage réalisé via les liens privilégiés entre transporteurs et manutentionnaires fluviaux. Cependant, ce schéma est fondamentalement remis en cause depuis une dizaine d'années par l'entrée de groupes logistiques puissants cooptant désormais environ 70% du marché. L'organisation actuelle est « verrouillée » par ces groupes, même si des entreprises de taille moyenne se profilent depuis peu. Surtout, le marché pourrait se renouveler avec le renforcement de la participation des armements maritimes et des multinationales de la manutention portuaire. L'atout que représente la voie d'eau dans le coût des pré et post acheminements maritimes contribue aussi à rapprocher les implantations industrielles de la voie d'eau et à resserrer l'espace industriel et logistique le long de l'artère fluviale. Mais les acteurs de la chaîne logistique demeurent tous confrontés au problème récurrent de la gestion des conteneurs vides et pleins.

Vincent ZURBACH
INRETS-SPLIT
Vincent.zurbach@inrets.fr

¹⁰ Touax est présent sur différents sites : le Mississippi, le Parana-Paraguay et le Danube avec des services colis lourds, conteneurs et vracs.

¹¹ European Container Terminal (groupe HPH), implanté à Rotterdam, a pris en charge 4,4 millions de conteneurs en 2003.

¹² Duisburger Container Terminal.

¹³ AP Möller Terminal : manutentionnaire maritime du groupe AP Möller - Maersk Lines armateur maritime.