

Les trafics maritimes Europe - Asie

Par Yasmina ZAOUCHE.

Etudiante de DEA à la Faculté de droit de Nantes

Travail sur un dossier publié au J.M.M. du 11 oct. 1996 (pp. 2409 à 2436).

Dossier dirigé par M. Neumeister intitulé les trafics Europe - Asie et composé de 7 articles.

trafics Europe-Asie. Trafics : lien entre la marchandise et le navire ; échanges, circulation entre ces 2 continents ; fréquence des navires sur cette ligne.

Ce que le titre ne dit pas, mais que les documents qui le suivent indiquent, c'est qu'il s'agit ici uniquement de transport de conteneurs.

Conteneur : caisse de dimension normalisée ou non pour le transport de marchandises diverses. Familièrement appelé boîte . On les mesure en pieds, 20, 30 ou 40 ; ici ce sont essentiellement des conteneurs de 20 pieds : E.V.P . : équivalent 20 pieds .

(pour la jurisprudence française, les conteneurs ne sont que des emballages ; la réglementation douanière les considère, elle, comme un moyen de transport).

Le premier article est en quelques sorte un compte rendu de l'activité, du trafic, au cours du 1 semestre 96 qui semble assez optimiste puisqu'il est intitulé la bonne surprise du 1 semestre .

Il en ressort qu'il y a eu une croissance considérable de ce trafic dans les 2 sens.

Dans le sens de l'Asie vers l'Europe, ce qu'on appelle westbound , la croissance a été de 15% au lieu des 10% attendus , ce qui représente 1,1 million d'EVP.

Dans le sens de l'Europe vers l'Asie, ou eastbound , on a eu les 10% escomptés pour atteindre 2,1 M d'EVP.

Les principaux pays exportateurs d'Asie sont : - la Chine populaire

- le sud-est asiatique (Malaisie, Viet-Nam, Indonésie, Thaïlande) - la Corée du sud

- le Japon

- les Philippines

- Singapour

Les principaux pays importateurs d'Europe sont dans l'ordre : - la Grande Bretagne

- l'Allemagne

- la France

- le Benelux

La caractéristique principale du transport international de marchandises par mer est l'organisation et le partage du trafic entre les conférences maritimes .

Une conférence est un groupement d'armateurs exploitant la même ligne en vue d'y rationaliser la concurrence, et d'y appliquer un taux de fret commun.

Le code de conduite des conférences maritimes, issu de la convention des Nations Unies du 6 Avril 1974, institue une clé de répartition du trafic selon la règle dite des 40/40/20 . C'est-à-dire que 40% du trafic est réservé aux armements de chacun des Etats situés aux extrémités, et que 20% est laissé aux compagnies maritimes d'Etats tiers, aux outsiders.

L'organisation de ce trafic est finalisée, en l'espèce, par la configuration de la desserte de l'Asie, qui est organisée principalement autour de 2 grands ports hub : Singapour et Hongkong.

Un port hub est un port d'éclatement, c'est-à-dire un grand port qui sert de centre d'éclatement pour le transbordement des marchandises conteneurisées à destination des ports secondaires de la région. L'éclatement du trafic se fait par l'intermédiaire des feeders , qui sont des porte-conteneurs de collecte exploités sur de courtes distances pour desservir des ports auxquels les porte-conteneurs de haute mer ne font pas escale.

Singapour est relié à plus de 600 ports ; Singapour et Hongkong ont un trafic de porte-conteneurs en continuelle progression, qui est supérieur à celui de Rotterdam.

Cette structure a permis la mise en place de services hebdomadaires, ce qui signifie des escales à jour fixe tant en Europe qu'en Asie et donc une rotation rapide. Par exemple, le temps entre Singapour et Le Havre varie de 17 à 25 jours. Et les transit times, c'est-à-dire la durée totale du voyage (aller / retour) varient de 49 à 63 jours, voire 70 si la ligne va jusqu'au Japon. Les chargeurs Européens ont à leur disposition, en moyenne, 4 départs quotidiens vers l'Asie.

Mais il semble que ce type d'organisation renforce les inégalités du centre et de la périphérie face aux marchés. Car si Singapour et Hongkong bénéficient largement de frets très bon marché, liés à cette organisation, pour d'autres destinations plus lointaines, les prix de desserte peuvent presque doubler.

L'organisation de cette desserte profite nettement au commerce international qui bénéficie de la concurrence entre les armements sur les grands marchés. Mais qu'en est-il des marchés de taille réduite ? La concurrence est-elle fonction de la taille du marché en jeu ?

En tout cas, les ports hub semblent en situation de force pour imposer leurs conditions ; Hongkong aurait augmenté ses prix de 58% entre 90 et 96.

De manière générale, les frets baissent régulièrement dans toutes les régions du monde depuis de nombreuses années, de façon plus ou moins importante selon le dynamisme des marchés, leur taille, la présence de nombreux opérateurs... Il est évident que la desserte Europe - Asie a particulièrement bénéficié de l'accroissement de la taille des navires, de la conteneurisation et des investissements portuaires qui permettent des manutentions de plus en plus rapides.

Compte tenu des volumes en jeu et du marché prometteur, de nombreux armateurs font des paris à long terme sur cette desserte et certains sont en train de faire de très gros investissements. Par exemple la compagnie Maersk Line (danoise) a mis son premier navire de 6000 conteneurs à destination de Singapour en Mars 96. Ces stratégies nécessitent un partenariat important avec les ports et cela tend à figer la configuration de la desserte.

Deux exemples illustrent le dossier. Ce sont les exemples de deux entreprises pour qui le trafic Europe-Asie est vital (toutes deux étant considérées comme de moyens chargeurs).

La première entreprise, Tang frères, est un des plus gros distributeurs en Europe de produits alimentaires asiatiques.

La deuxième, Rhône-Poulenc, groupe français d'industrie pharmaceutique, chimique...

Tang frères importe, essentiellement de Thaïlande et de Chine, environ 2300 EVP par an ; débarqués à 90% au Havre. Sa stratégie est que ce soit toujours la même personne qui se charge de réceptionner la marchandise, car avec près de 3500 références de produits, presque tous alimentaires (contrôles phytosanitaires...), il est préférable d'avoir à faire toujours aux mêmes administrations qui connaissent les produits de l'importateur.

Tang frères mise donc sur les rapports humains notamment dans le choix de certains des transporteurs, ce qui contribue à une bonne efficacité tout au long de la chaîne d'importation.

D'autre part, l'organisation interne repose sur un système de codes barres (et non pas un système d'échange de données informatisées, EDI) qui facilite la constitution des commandes, qui peuvent être préparées directement depuis le pays d'origine et expédiées dans un conteneur FCL/FCL directement vers quelques autres acheteurs Européens, à Anvers ou Rotterdam par exemple.

L'incoterm FCL signifie full container load, c'est-à-dire conteneur chargé complet ; et FCL/FCL un conteneur assurant un transport de domicile à domicile.

Ce système permet de réduire le coût du transport terrestre qui est bien plus élevé que le fret maritime. Les livraisons directes sont donc amenées à se développer de plus en plus.

L'exemple de Rhône-Poulenc (RP) est en sens inverse, puisque cette société exporte vers l'Asie.

RP a récemment changé de stratégie en rationalisant ses envois ; car elle s'est rendu compte que les différentes divisions du groupe géraient indépendamment les expéditions de leur groupage [Groupage : rassemblement de plusieurs petits chargements en un grand afin d'obtenir un fret plus intéressant] de sorte que sur un même navire on pouvait trouver plusieurs lots RP dans des conteneurs différents destinés à être débarqués dans le même port de destination où l'unique réceptionnaire était une filiale du groupe.

Du coup, les différentes divisions ont coordonné leurs expéditions de groupage. La première constatation est : la baisse des taux de fret entraîne celle du seuil au-delà duquel il est plus économique de faire un conteneur complet que du groupage.

C'est un grand commissionnaire, unique, qui se charge de constituer des conteneurs complets avec les lots des différentes divisions, et qui garantit un départ par semaine vers l'Asie. Dès que le seuil de passage en FCL est atteint, il fait spontanément des conteneurs FCL/FCL avec un taux de fret préalablement négocié par RP.

RP réfléchit à la création d'une plate-forme d'éclatement en Asie (Singapour ou Japon) où arriveraient tous les conteneurs de groupage RP dont les lots seraient ensuite acheminés jusqu'à leur destination finale, pour prendre en compte l'importance des échanges intra-asiatiques.

La même rationalisation des envois maritimes de petits lots RP existe aussi vers l'Afrique de l'ouest et du centre ainsi que vers les Etats-Unis.

Le trafic Europe - Asie est très compétitif et dynamique. Mais le problème est d'obtenir des chiffres précis du fait de la réticence des opérateurs. Toutefois on peut avoir une idée du poids relatif des opérateurs en s'intéressant à la capacité offerte à bord des navires : c'est-à-dire à l'OHS : L'offre hebdomadaire de slots, les slots étant les emplacements destinés aux conteneurs sur les porte-conteneurs.

Selon un des documents, les asiatiques s'octroient 52% de cette capacité ; et les Européens 39% pour environ 89 000 EVP disponibles dans chaque sens.

Mais ces chiffres ne reflètent qu'approximativement les taux de participation. Et cela pose toujours le problème des données chiffrées qu'il faut manipuler avec précaution ; les statistiques variant considérablement selon leur origine.

A titre d'exemple :selon une source Européenne, il y aurait eu 376 000 EVP acheminés vers l'Asie en 1995 ; et selon une source Asiatique, il y en aurait eu 270 000.

La différence vient du fait que la définition Nord Europe est différente selon les points de relevés statistiques. De sorte que tout le monde peut dire ou écrire tout et presque son contraire sans risque.

Cependant, ce qui est constant, c'est le déséquilibre des volumes transportés selon le sens du trafic : 2,1 million d'EVP vers l'Asie contre 1,1 M d'EVP vers l'Europe au premier semestre 1996.Ce qui est constant aussi, c'est le problème de choix et d'équilibre entre la compétitivité des exportations, qui se nourrit de la guerre des frets, et du taux de retour d'un secteur à forte intensité capitalistique qui est en perpétuel déséquilibre et où seuls les gros peuvent espérer survivre.

Aujourd'hui personne ne veut prendre ce problème en compte, on s'attache plutôt à récolter les bénéfices d'un trafic qui reste malgré tout très efficace et dynamique, et dont les caractéristiques sont loin d'être spécifiques ni obsolètes.

Bibliographie :

Droit maritime de M. Rémond-Gouilloud, Pédone 1993.
Droits maritimes, tome 1, MM. Tassel, Beurier, Hesse...
Lamy transport 1996.