

► PAGES 68 À 73

Comment naviguer au milieu des géants ?

► PAGES 74 ET 75

Des ports à conteneurs français gênés par leur enclavement

► PAGES 76 À 78

Les ports africains en voie de mutation



©MSC

PORTS À CONTENEURS

Comment naviguer au milieu des géants ?

Les places portuaires européennes doivent composer avec deux phénomènes nouveaux, la « banalisation » des très gros porte-conteneurs et la composition de méga-alliances entre compagnies maritimes. Cet effet de massification du trafic conteneurisé entre l'Asie et l'Europe a des conséquences non seulement sur le développement et l'organisation des ports, mais aussi sur la clientèle des armateurs, à savoir les freight forwarders et les chargeurs.



©Port de Marseille Fos

C'est une lame de fond implacable. En l'espace de 7 ans, la capacité moyenne des navires porte-conteneurs qui circulent sur l'axe Extrême-Orient-Europe a fait un bond spectaculaire de 62 %. Tous les armateurs se sont engagés dans cette course au gigantisme, que ce soit le N°1 mondial, le Danois Maersk avec ses Triple E (18.340 EVP) ou notre champion national CMA-CGM avec ses 2 nouveaux monstres de 18.000 EVP que sont le Kerguelen et le Bougainville. Les armateurs taiwanais Evergreen et chinois Cosco s'y sont mis aussi avec des commandes pharaoniques d'une dizaine de navires chacun de plus de 19.000 EVP. Comparés aux premiers « grands navires » Maersk de « seulement » 6.000 à 7.500 conteneurs équivalent vingt pieds (EVP) en 2006, les plus gros bâtiments actuels, le CSCL Globe et le MSC Oscar, sont tout simplement 3 fois plus gros : ils peuvent transporter jusqu'à 19.100 et 19.200 EVP respectivement. Et des modèles à



plus de 21.000 EVP ont déjà été commandés, pour une mise en service en 2017.

Faire face à la massification

Cette course effrénée, qui pousse les armateurs à toujours plus d'investissements sans réelle garantie de rentrer un jour dans leurs frais, a évidemment des conséquences du côté des ports à conteneurs. Les ports chinois (ils sont 7 dans le top 10 des ports mondiaux) sont pour la plupart très bien équipés pour accueillir ces géants des mers (mais pas forcément les terminaux des ports des Philippines, d'Inde ou de Thaïlande par exemple). Et en Europe cependant, cela oblige certains ports à se mettre à niveau pour continuer à exister sur les grandes lignes régulières conteneurisées vers et depuis l'Asie. D'autant que sur cette route, dans les années qui viennent, les navires de moins de 12.000 EVP ne seront plus capables d'être compétitifs. Etre susceptible d'accueillir des navires plus grands, à plus fort tirant d'eau, ne nécessite pas uniquement de disposer

d'une profondeur à quai suffisante, ou de grues plus hautes et plus larges (un portique super post Panamax coûte quand même la bagatelle d'une quarantaine de M€). Pour attirer les compagnies maritimes, le port doit être capable de générer en une seule escale sur leur navire de 20.000 EVP, des mouvements sur 2.000 à 4.000 EVP. Cela implique d'avoir une capacité plus importante pour manutentionner tous les conteneurs en entrée et en sortie, afin que le navire reste le moins longtemps possible à quai. Mais aussi de s'appuyer sur un parc logistique et un hinterland suffisamment étendus pour faire transiter rapidement toutes ces marchandises, notamment via des moyens de transport massifiés tels que le rail ou les barges fluviales.

Les méga-alliances rebattent les cartes

Cet effet de massification des flux est encore accentué par la constitution depuis 2 ou 3 ans de méga-alliances entre les compagnies de fret maritimes (voir tableau p.72). Parmi les 17 premiers

armements mondiaux, 16 font aujourd'hui partie d'une des 4 grandes alliances, que sont 2M, Ocean 3, G6 et CKHYE. C'est une forme de consolidation du marché qui ne dit pas son nom : la logique des armateurs est de chercher le plus possible, par souci de rentabilité, à concentrer les moyens et les escales pour chaque grande ligne conteneurisée. Certains ports sont incontournables, ceux dont la capacité d'attraction de la marchandise n'est plus à démontrer, et d'autres moins. Tous les ports à conteneurs ne pourront pas accueillir des navires de 19.000 EVP. La première conséquence est sans doute une accentuation dans les années qui viennent d'un schéma de type « hubs and spokes », avec des ports d'éclatement pour les très grands navires, à partir desquels les conteneurs peuvent être transbordés pour alimenter via des navires « feeders » plus petits des ports de moindre envergure. La constitution d'Ocean 3 et de 2M a par exemple conduit les armateurs à faire des choix en matière de terminaux portuaires : le port du Havre s'en est plutôt bien sorti jusqu'à présent, Zeebrugge a dû encaisser le départ de Maersk, et Dunkerque a « sauvé les meubles » en réussissant à conserver un service d'Ocean 3. Ces grandes



alliances peuvent également perturber l'organisation des terminaux portuaires. Dans les grands ports comme Anvers ou Rotterdam, les compagnies au sein d'une même alliance souhaitent néanmoins conserver chacune leur terminal, ce qui a pour effet de multiplier et de complexifier les échanges de conteneurs entre les terminaux d'un même port. La montée en puissance de ces géants des mers, sur des lignes opérées par des méga alliances, comporte donc aussi des risques de dégradation de fiabilité des services (voir encadré de Jean-Paul Rodrigue page 71).

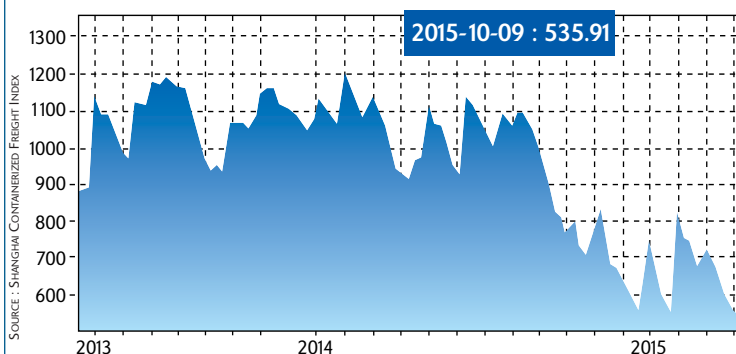
Les chargeurs doivent rester vigilants

Et les chargeurs dans tout ça ? Car les alliances sont aussi là pour instaurer un rapport de force encore plus favorable aux compagnies maritimes, que ce soit dans les négociations tarifaires ou dans les échanges d'informations avec leurs clients. Faut-il être un géant de l'import ou de l'export par conteneurs, avec plusieurs dizaines de milliers d'EVP par an, pour espérer peser un tant soit peu sur les décisions que prennent les compagnies maritimes concernant la soudaine suppression d'une escale sur une ligne par exemple ? Dans ce cas précis, une chose est sûre, le chargeur doit pouvoir s'appuyer sur les compétences de son transitaire ou de son commissionnaire de transport pour trouver la meilleure alternative (changement de port de départ ou d'arrivée, transbordement) et rendre l'opération la plus transparente possible en termes de temps de transit et de dédouanement (voir encadré de François Soulet de Brugière, page 72). « *Le logisticien intégré, positionné sur plusieurs hubs maritimes et aériens, est là pour apporter à ses clients chargeurs la flexibilité que parfois la rationalisation des services maritimes a tendance à réduire, au gré des évolutions armatoriales* » déclare Jean-Yves Gras, Directeur Supply Chain & Logistique chez SDV Logistique Internationale. « *Pour nous, commissionnaires de transport qui avons souvent la responsabilité du choix de la compagnie maritime pour le compte de nos clients, la constitution des 4 grandes alliances modifie les négociations commerciales avec nos prestataires, mais sans que cela soit un chamboulement majeur* », indique pour sa part Didier Rochas, DG overseas chez Dimotrans Group. En matière de négocia-

Un marché en surcapacité

La demande de service conteneurisé n'est plus aussi florissante qu'avant 2008 et le marché est en surcapacité. En 2015, l'écart entre l'offre et la demande est estimé par certains observateurs à près de 8% pour une croissance du flux qui n'est que de 4%. Résultat, les taux de fret se sont effondrés depuis février 2015. L'indicateur SCFI (Shanghai Containerized Freight Index), qui mesure les prix spot de transport de conteneurs depuis Shanghai vers 15 destinations majeures dans le monde depuis octobre 2009 (l'indice avait alors été fixé à 1000), a atteint cet été un plancher record de 548 points (voir graphique ci-dessous). Fin juin, les prix spot entre Shanghai et l'Europe du Nord n'ont jamais atteint un niveau aussi bas, jusqu'à 200 \$ par EVP, alors que le seuil de rentabilité est généralement estimé autour de 800 à 1.000 \$ par EVP. Dans ces conditions, les compagnies maritimes ont du mal à concrétiser auprès de leurs clients leurs annonces d'ajustement de tarifs, appelées dans le jargon GRI (General Rate Increase). ■

Le plongeon de l'indice SCFI





tions, il existe d'ailleurs quelques bonnes pratiques pour essayer de rééquilibrer quelque peu le rapport de forces (voir encadré de Christophe Bressange, page 73). Le grand risque étant surtout pour les chargeurs qu'un mouvement de concentration, ou la faillite d'un grand armateur, ne remette en question la situation relativement « confortable » d'un marché surcapacitaire (voir encadré de Gilbert Meyer, page 73). Les taux pourraient alors entamer une remontée aussi spectaculaire que brutale. D'où l'intérêt, comme le préconise Fabien Becquelin (voir encadré page 73), de rester en veille sur l'évolution du marché. Et pourquoi pas de se rapprocher d'autres chargeurs pour faire le poids face aux grosses alliances. ■ **JEAN-LUC ROGNON**

Jean-Paul Rodrigue,
Docteur en géographie des transports et professeur
à la Hofstra University (Long Island, État de New York)
**« Le gigantisme des navires présente
des risques pour les chargeurs »**

« Côté chargeurs, il existe à mon avis deux risques principaux par rapport à cette évolution vers le gigantisme des porte-conteneurs. Le risque le plus significatif, c'est que les compagnies maritimes, avec de plus gros navires, vont avoir tendance à baisser la fréquence de leur service. Cela a été constaté par le passé : de 2 services par semaine avec un navire de 5.000 EVP, un armateur peut passer à 1 service par semaine avec un navire de 11.000 EVP par exemple. Pour le chargeur, il faut donc réajuster ses stocks et ses chemins d'approvisionnement. Un second risque est lié aux assurances et à la fiabilité des services. Plus les navires sont gros et plus le chargeur doit placer davantage de fret sur un navire afin de bénéficier de taux encore plus avantageux. Par ailleurs, plus un navire est gros, plus les armateurs vont chercher à le charger au maximum pour le rentabiliser. Il y a donc des risques que la fiabilité des services soit à la baisse et que la ligne ait à subir des retards. ■ »

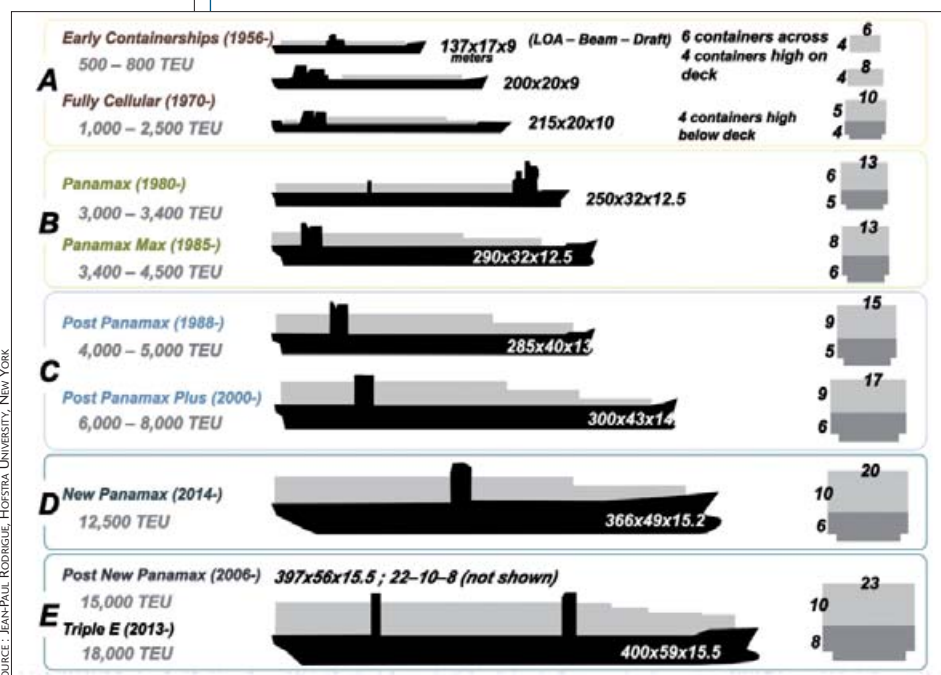


© DR

Pourquoi une telle course au gigantisme ?

Face à la surcapacité, l'une des réponses des armateurs est d'augmenter la taille des navires pour accroître leur compétitivité et réduire leurs coûts opérationnels par des effets d'échelle. Les gros navires sont censés faire baisser les coûts de 25%. Mais cela a également pour effet d'accroître encore la capacité, et si la demande n'augmente pas en proportion, de faire baisser les taux de fret. D'où l'intérêt pour eux de tenter de rééquilibrer l'offre et la demande en constituant des alliances entre armateurs, qui entraînent une rationalisation des services, et parfois la suppression de quelques bateaux ou quelques escales sur certaines grandes routes. ■

Evolution des porte-conteneurs



François Soulet de Brugière,

Président du Conseil de Surveillance du Port de Dunkerque et administrateur de SRS*

« La relation avec son transitaire est fondamentale »



« Avec ces mouvements de lignes, ces suppressions de navires ou d'escales, il est difficile d'avoir une situation stable sur plusieurs années. Cela nous oblige à prévoir des stratégies variables, flexibles, face à des situations d'urgence. Dans ces cas-là, la qualité de la relation avec son transitaire, ou son commissionnaire de transport, est fondamentale car ce dernier est l'interface opérationnelle avec le monde maritime. En règle générale, pour les trafics annuels inférieurs à 500 EVP, c'est lui qui négocie aussi les frets avec la compagnie maritime. »

(*)NDLR : SRS est la Société de Recherche de Synergies des enseignes du la « galaxie » Mulliez. A ce titre, sous le nom de SYTIA, elle négocie les frets à l'importation chaque année depuis l'Asie de quelque 120.000 conteneurs (textile, électro-ménager, pièces détachées automobiles, articles de sport, bricolage).

Les 4 grandes alliances sur l'axe Asie-Europe

Nom de l'alliance	Membres	Parts de marché estimées sur l'axe Asie-Europe
2M	Maersk et MSC	36 %
Ocean 3	CMA-CGM, CSCL, UASC	20 %
CKYHE	Cosco, K-Line, Yang Ming, Hanjin, Evergreen	24 %
G6	MOL, APL, Hapag, HMM, NYK, OOCL	19 %

Christophe Bressange,

Directeur Associé chez Vinci Consulting

« Les chargeurs ont encore leur mot à dire face aux grandes alliances »



Par construction, les grandes alliances des compagnies maritimes ont pour objectif de faire basculer en leur faveur le rapport de force vis-à-vis des chargeurs. Pour faire remonter les taux de fret, le principal levier utilisé par ces compagnies est généralement la réduction du nombre de services. Les 2 grandes alliances que sont 2M et Ocean 3 ont retiré à elles 2 l'équivalent de 22 navires sur l'axe Asie Europe en l'espace d'un an. Certes, ce n'est pas neutre, mais aujourd'hui,

le marché reste sur-capacitaire et les taux de remplissage des navires faibles, principalement pour 2 raisons : la demande mondiale s'est contractée et de nouveaux bateaux, d'une capacité supérieure aux précédents, sont arrivés sur le marché. Je pense que les chargeurs et les transitaires ont encore leur mot à dire à la fois dans les négociations tarifaires et dans le choix des ports de départ et d'arrivée de leurs marchandises. Les gros chargeurs, qui négocient des accords annuels spécifiques avec les compagnies maritimes pour sécuriser les espaces (named account), savent ainsi switcher en cours d'année sur des achats spot et faire jouer la concurrence entre les armateurs lorsque le marché est orienté à la baisse. Un autre levier possible consiste pour les chargeurs à valoriser au maximum dans les négociations les flux qui intéressent le plus les armateurs dans l'équilibre de leurs boucles (exemple : export Europe) et l'utilisation de leurs équipements. ■

Gilbert Meyer,

Président de Catram Consultants

« Il faudra bien un jour payer le prix de la surcapacité »



« Les taux de fret sont actuellement très faibles sur l'axe Asie-Europe. Cela ne devrait pas s'arranger dans un futur proche, à la fois du fait de la surcapacité croissante de la flotte, mais également parce que la croissance du commerce extérieur de la Chine est moins forte. Or ce genre de guerre des prix, dans un marché en situation d'oligopole, a de très fortes chances d'ici quelques années d'aboutir au résultat suivant : seuls les armateurs dominants resteront en vie. Et les chargeurs, qui bénéficient aujourd'hui d'un faible niveau de taux de fret, pourraient alors faire brutalement les frais de cette concentration du marché, avec une puissance de négociation qui va en s'amenuisant. Ils en ont fait l'amère expérience il y a quelques années avec le slow steaming, qu'ils ont subi et qu'ils subissent toujours, sans pouvoir s'y opposer. Les armateurs ont décidé il y a 4 ou 5 ans de diminuer leur consommation de soutes en réduisant la vitesse opérationnelle des navires et en allongeant de ce fait d'une semaine tous les temps de transit. Et à ce jour ils ne sont pas revenus en arrière, malgré la baisse du prix du pétrole. ■ »

Fabien Becquelin,

Directeur des transports internationaux à l'AUTF
(Association des utilisateurs de Transport de Fret)

« Il faut réussir à rééquilibrer le rapport de force »



« Il faut éviter d'arriver à des situations où l'augmentation de la taille des navires ne ferait gagner de l'argent qu'à l'armateur. Régulièrement, en particulier depuis la constitution des grandes alliances, les armateurs annoncent presque du jour au lendemain leur décision de ne plus escaler dans tel ou tel port. Pour les chargeurs, cela peut avoir pour conséquence de revoir les plans annuels ou pluri-annuels avec leurs prestataires ou leurs transporteurs terrestres. Dans ces cas-là, la solution souvent préconisée par les armateurs est le transbordement, mais cette alternative augmente le temps

de transport, les coûts et les risques pour la marchandise. Il y a manifestement un manque de communication vis-à-vis des chargeurs et des commissionnaires sur les plans à long terme des compagnies maritimes. C'est pourquoi à l'AUTF nous militons pour que la Commission européenne ait un suivi très précis de ce qui se passe sur le marché comme c'est le cas outre-Atlantique avec la FMC (Federal Maritime Commission). ■ »



© CSCL HAMBURG

Des ports à conteneurs français gênés par leur enclavement

Face à la pression du gigantisme des navires et aux exigences des grandes alliances maritimes, Le Havre et Marseille doivent poursuivre les efforts de développement de leur hinterland pour continuer à rester dans la course.

« Un succès pour Le Havre, port en plein essor, 5^e port nord-européen et 1^{er} port français pour le commerce extérieur, qui gagne des parts de marché et est en croissance continue depuis 2011 ». C'est ainsi que le Président François Hollande a accueilli l'arrivée au port du Havre, le 6 octobre dernier, du CMA CGM Bougainville, le plus grand porte-conteneurs sous pavillon français. Certes le 1^{er} terminal à conteneurs français a de nombreux atouts, à commencer par l'avantage géographique d'être au nord de l'Europe le premier port desservi à l'import et le dernier à l'export, ce qui fait gagner quelques jours de temps de transit. Les longs quais

de Port 2000 et sa profondeur de 17 m lui donnent la capacité d'accueillir des géants des mers à n'importe quel moment, sans avoir à tenir compte des horaires de marée. C'est certain, le port est dans une réelle dynamique depuis 2011 et la mise en œuvre effective de la réforme portuaire. L'activité conteneurs figure d'ailleurs parmi ses priorités dans les 5 prochaines années, avec l'objectif d'atteindre un trafic de 3,5 à 4,5 M EVP à l'horizon 2020. Soit à peu près le niveau actuel du Pirée, qui s'est hissé en quelques années au 7^e rang européen des ports à conteneurs (voir encadré Top 15 ci-contre) consécutivement à la prise de contrôle de 3 de ses terminaux par l'armateur chinois Cosco. Le Havre est actuellement 11^e dans ce Top 15 européen, et quelque chose comme 60^e au niveau mondial. Et par rapport à ses 3 principaux concurrents nord-européens dont la progression du trafic de conteneurs tourne autour de 5 %, le GPMH ne semble pas gagner de terrain (+2,8 %).

La nécessaire massification du transport terrestre

Ce n'est pas un secret, c'est l'évolution de son hinterland, de la zone de chalandise qu'il dessert, qui va grandement déterminer sa part de marché future au niveau européen. C'est d'ailleurs ce qui a conduit à la création d'Haropa il y a 3 ans avec les Ports de Rouen et de Paris. Actuellement, au niveau des conteneurs, cet hinterland terrestre est resté très franco-français, alors que ceux des ports du Nord sont beaucoup plus internationaux, et s'étendent loin en Allemagne et en Europe de l'Est avec des liaisons de fret ferroviaire et fluviales. C'est là l'une des faiblesses du port du Havre, qui s'est fixé l'objectif de réaliser 25 % des acheminements en fluvial et en ferroviaire d'ici à 2020. Notamment par la mise en place pour 140 M€ d'un terminal multimodal donnant la possibilité de transborder directement les conteneurs maritimes sur le rail ou les barges. Mais sa mise en exploitation pour la partie ferroviaire, prévue initialement fin 2014, puis pour le printemps 2015, n'est toujours pas effective. En guise d'expli-

Top 15 des ports maritimes à conteneurs européens

Rang Européen	Port	Pays	2014 en MEVP	Variation par rapport à 2013
1	Rotterdam	Pays-Bas	12.30	+5,8%
2	Hambourg	Allemagne	9.7	+5,1%
3	Anvers	Belgique	8.98	+4,7%
4	Brême	Allemagne	5.78	-0,6%
5	Algésiras	Espagne	4,55	+4,9%
6	Valence	Espagne	4,44	+2,6%
7	Le Pirée	Grèce	3,6	+13,2%
8	Felixstowe	Roy.-Uni	3,5 (est.)	NA
9	Gioia Tauro	Italie	3,0 (est.)	-3,8%
10	Marsaxlokk	Malte	2,9	+5,4%
11	Le Havre	France	2,55	+2,6%
12	St Petersburg	Russie	2,3	-8,5%
13	Gênes	Italie	2,17	+9,3%
14	Zeebruges	Belgique	2,05	+1,2%
15	Barcelone	Espagne	1,90	+10,0%
...	...	...	...	...
22	Marseille	France	1,18	+7%

Sur les 10 premiers ports à conteneurs mondiaux, 9 sont asiatiques (7 chinois, 1 singapourien, et 1 sud-coréen) et 1 moyen-oriental (le port Djebel Ali à Dubaï, classé 9^e).

cation, certains observateurs pointent du doigt le manque d'implication de la SNCF... Et pendant ce temps-là, les autres ports nord-européens continuent de progresser et d'investir. Même sentiment pour la modernisation de la ligne Gisors-Serqueux, qui créerait un nouvel itinéraire fret afin de renforcer la desserte ferroviaire du port. Le projet, lancé en 2012 pour une mise en service fin 2017, a déjà pris deux ans de retard. Et l'enquête publique, qui était prévue en septembre 2015, a encore été repoussée à début 2016.

Marseille se voit bien en « southern gateway »

De son côté, Marseille-Fos, 2^e port de conteneurs français (et 22^e européen) cherche également à renforcer son hinterland. En développant des liaisons ferroviaires dans l'Hexagone mais aussi vers la Suisse, l'Allemagne du Sud, l'Autriche et les Pays d'Europe Centrale et de l'Est. Quant au trafic fluvial sur l'axe Rhône Saône, il monte progressivement en puissance (+22 % à 96.000 EVP en 2014). La dématérialisation de la procédure fluvio-ferro maritime dans AP+, le système d'information de la communauté portuaire (CCS, voir encadré ci-dessous) utilisé au Havre (avec Soget) comme à Marseille (avec MGI), y est sans doute pour quelque chose. « *Aujourd'hui, il y a un déséquilibre massif du nombre de conteneurs traités par les ports du Sud, sur une desserte européenne, par rapport à ceux du Nord comme Hambourg, Rotterdam, et Anvers qui à eux seuls totalisent 40 % du nombre de conteneurs manipulés sur tous les grands ports européens. Nous pensons disposer de grands atouts pour devenir et renforcer au fil des années notre position de « southern gateway » de l'Europe* » a déclaré en début d'année Christine Cabau Woehrel, Présidente du Directoire du Port de Marseille Fos. Cette hypothèse d'un rééquilibrage des armateurs en faveur des ports du Sud n'est pas invraisemblable à moyen terme, mais le chemin risque d'être long pour atteindre des niveaux de productivité et d'efficacité comparables à des ports comme Rotterdam, qui traitent aujourd'hui des volumes 10 fois plus élevés.

D'autres ports qui innovent

De son côté, Dunkerque fait figure de Petit Poucet avec un trafic en 2014 de 312.000 EVP, en augmentation de +7 %. Pas assez pour se classer dans le Top 30 européen. Il semble de plus en plus difficile pour le port nordiste de jouer dans la même cour que les grands de la rangée Nord en ce qui concerne le trafic de conteneurs sur les grandes routes Asie Europe, mais il s'en sort plutôt bien, en maintenant un terminal CMA-CGM. Il y a toujours la possibilité de développer davan-



Le Président de la République François Hollande et Jacques Saadé, Fondateur et PDG du groupe CMA CGM lors de l'inauguration du CMA CGM Bougainville, le 6 octobre dernier dans le Port du Havre.

tage l'activité short sea, un secteur sur lequel les grands armateurs ne sont pas forcément très présents. Et puis il y a aussi des perspectives de croissance du côté des liaisons Nord-Sud, vers l'Afrique (voir page 76) et l'Amérique du Sud, pour lesquelles la taille des navires et des ports n'est pas soumise au même niveau de pression du gigantisme. D'autres ports français commencent à se positionner comme terminaux à conteneurs pour des navires feeders. C'est le cas de Bordeaux, qui va réouvrir le terminal du Verdon en fin d'année (avec 2 nouveaux portiques rachetés au port italien de La Spezia), mais aussi de la Rochelle, qui a créé avec Navitrans (sur le modèle de son OFP Atlantique ferroviaire) la société Atlantic Open Feeder pour exploiter une navette maritime à conteneurs entre la Rochelle et Le Havre à partir de début novembre. Mais la palme de l'innovation revient sans contexte au Grand Port de Guyane. Il étudie actuellement la faisabilité d'un projet de plate-forme de transbordement off shore, à plusieurs miles nautiques des côtes, pour des porte-conteneurs provenant d'Europe et du Brésil, à 3.500 km du Canal de Panama, dont l'élargissement doit être effectif en avril 2016. ■

JEAN-LUC ROGNON

Dominique Lebreton,

Directeur Commercial, Audits et Projets chez MGI

« Le CCS fait partie intégrante de la compétitivité du port »

« Le CCS (Cargo Community Suystem) fait partie intégrante de la compétitivité du port. En tant qu'outil de visibilité complète sur les marchandises, depuis leur arrivée au port jusqu'à l'entrepôt, en passant par leur stationnement sur les terminaux, il influe sur le coût de passage de la marchandise et permet d'accélérer le processus de dédouanement, et de travailler par anticipation. C'est ce que fait le système AP+ depuis 10 ans, notamment sur le port de Marseille, où 81 % des marchandises restent moins de 2 j à quai. Le lancement du « menu chargeurs » ouvre de nouvelles perspectives de réductions de coûts, notamment pour les marchandises évacuées par voie massifiée train ou barges grâce à la procédure fluvio-ferro maritime. ■ »



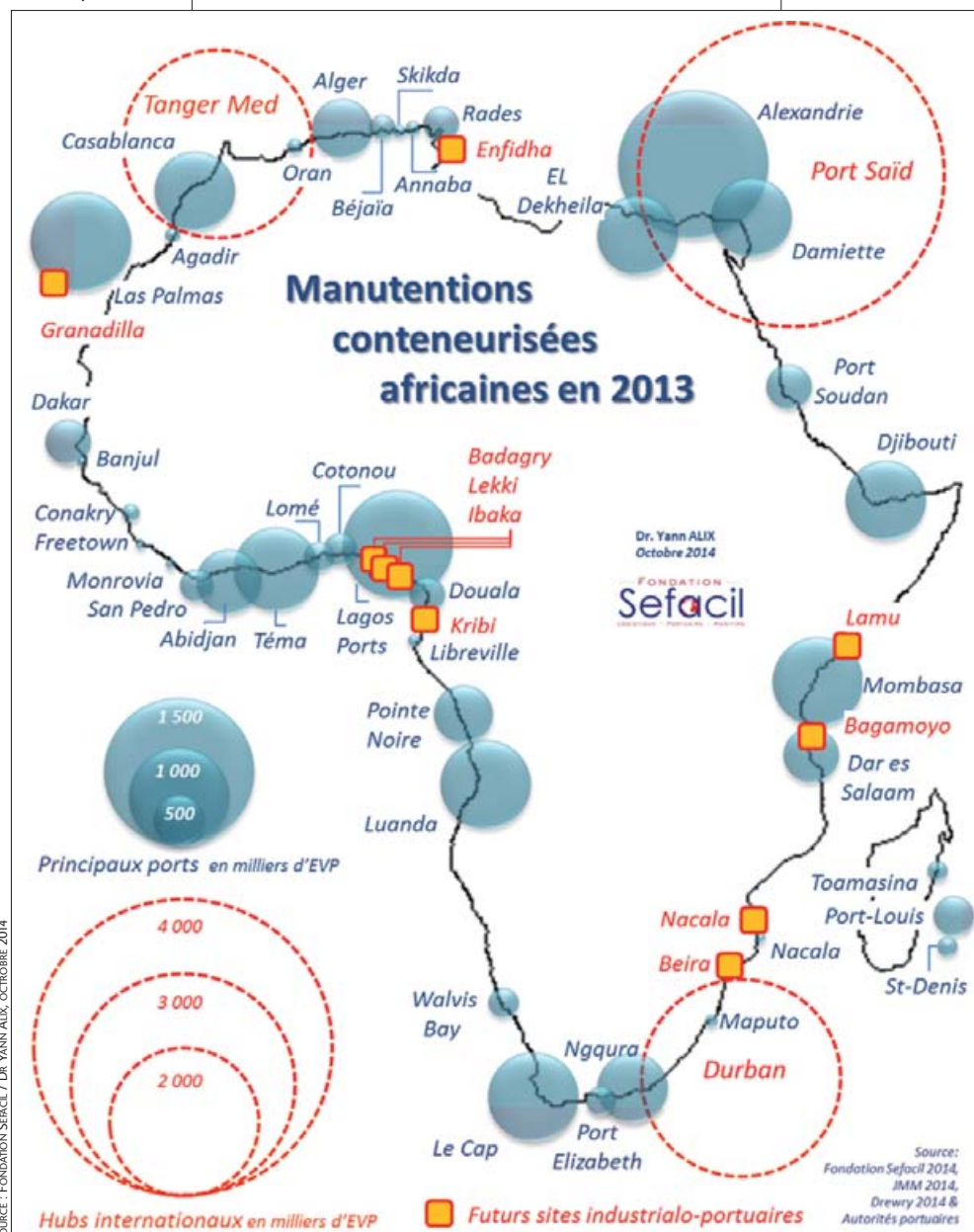
Les ports africains en voie de mutation

Depuis quelques années, le continent africain est en train de se doter progressivement de terminaux à conteneurs en eaux profondes pouvant accueillir des navires de plus de 10.000 EVP. La prochaine étape est le développement de l'hinterland avec la mise en place de boucles ferroviaires pour le fret.

5% en moyenne. Depuis quelques années, la croissance économique actuelle du continent africain ne laisse pas indifférents les investisseurs, les armateurs et les exportateurs. Bien sûr, les situations sont extrêmement variées et variables selon les

pays. Certains traversent des périodes plus compliquées que prévues, pour des raisons politiques, ou bien de variations des cours des matières premières ou du pétrole (comme en Angola, au Nigéria, au Gabon ou au Congo) alors que d'autres, comme la Côte d'Ivoire, le Kenya ou le Mozam-

Les principaux ports à conteneurs en Afrique



bique ont une croissance assez importante. Sur la côte occidentale, cette dynamique a entraîné voilà près de 15 ans un mouvement de mise en concession des terminaux portuaires, la puissance publique n'ayant pas les moyens de financer la modernisation des infrastructures. Face à d'autres acteurs portuaires comme DP World ou Hutchison, le groupe Bolloré a commencé à se positionner sur les appels d'offres dans les années 2000. En 10 ans, la société française s'est positionnée comme leader sur l'ensemble de l'activité terminaux conteneurs du continent africain, avec une part de marché qu'elle estime à 18 % (sachant que la moitié des terminaux africains sont sous contrôle des Etats, sous la forme de ports autonomes). Depuis 2010, elle investit chaque année entre 250 et 300 M€ pour développer des plates-formes portuaires avec des profondeurs de 15 m, pouvant servir à tous les armateurs.

Une productivité de 60 conteneurs à l'heure

« Il s'agit d'une mutation radicale entre ce qui se passait en Afrique il y a 20 ans et ce que

l'on peut commencer à voir aujourd'hui, grâce à la généralisation des concessions au cours des années 2000. Autrefois, les ports africains ne disposaient d'aucun outillage, le meilleur port avait un tirant de 12 m et le pire de 7 m et les niveaux de productivité typiques étaient de 10 à 12 conteneurs à l'heure navire. A présent, certains ports à conteneurs africains ressemblent à ceux que l'on voit ailleurs dans le monde, avec des portiques ou au moins des grues mobiles, et des niveaux de



© BOLLORE AFRICA LOGISTICS

C'est l'effet « cascading » !

L'accroissement de la taille des porte-conteneurs ne concerne pas uniquement les lignes entre l'Asie et l'Europe. Certes, ce sont pour ces « trades » à gros volumes que les armateurs passent commande de monstres toujours plus imposants (aujourd'hui de 19.000 ou 20.000 EVP), mais la mise en service de porte-conteneurs toujours plus gros provoque progressivement chez les armateurs un effet de cascade des navires existants vers d'autres lignes. D'abord sur les liaisons transpacifiques, mais aussi sur un certain nombre de lignes secondaires en Afrique et en Amérique Latine. Résultat, il y a encore 5 ans, la taille moyenne des navires qui escalaient en Afrique était de 3.500 à 4.000 EVP. A cette époque, certains armateurs ont mis en place des catégories de navires appelées Africamax dimensionnés pour les plates-formes les plus importantes du continent africain, et offrant le maximum de capacité d'export (en général en 3.500 à 5.000 EVP) pour un tirant d'eau optimisé. A présent, sur les lignes Asie-Afrique (longue distance) certains navires dépassent les 10.000 EVP et cette évolution n'est pas achevée. ■

Les concessions portuaires de Bolloré Africa Logistics

productivité moyens de 40 à 60 conteneurs à l'heure navire », constate Gilbert Meyer, Président de Catram Consultants. Plusieurs plates-formes portuaires en eaux profondes à 15 m ont déjà ou vont bientôt émerger sur la façade ouest de l'Afrique, permettant de doubler, voire tripler, la taille des navires qui font escale dans ces zones : Abidjan, Cotonou, Lomé, Kribi, Pointe Noire... Le phénomène est un peu moins marqué sur la façade orientale du continent, où la gestion des activités portuaires est restée davantage entre les mains du secteur public. Un processus

de mise en concession privée est en cours pour un terminal à conteneurs du port kenyan de Monbassa, un point d'accès maritime pour l'Ouganda, le Rwanda, le Burundi, le Soudan du Sud et la RDC. L'objectif est disposer d'une capacité de 1,2 M EVP à l'horizon 2019.

Désenclaver le continent

Avec l'accroissement des capacités d'accueil des navires, le développement de la façade maritime de l'Afrique occidentale s'accompagne aussi de ceux des axes routiers et ferroviaires à l'intérieur des terres, sans oublier les infrastructures logistiques, les ports secs, les zones de stockage destinées à désenclaver et alimenter tout le continent. Là encore, le groupe Bolloré est de la partie : via sa filiale Sitarail, il a prévu d'investir 2 Md€ sur 10 ans dans la rénovation d'une boucle ferroviaire de 2.500 km reliant Abidjan et Ouagadougou, avec la capacité de connecter les ports à 5 pays (Côte d'Ivoire, Burkina, Niger, Bénin et Togo). Une fois que ces infrastructures seront opérationnelles, une autre évolution pourrait faciliter grandement les échanges dans l'hinterland des ports africains : celle des problématiques douanières. « On a un peu tendance à oublier l'aspect douanier dans les choix entre tel ou tel port en Europe parce que les règles sont à peu près uniformisées, mais en Afrique, c'est encore un critère extrêmement différenciant », fait remarquer Jean-Yves Gras, Directeur Supply Chain & Logistique chez SDV Logistique Internationale (groupe Bolloré). Cette homogénéisation des règles douanières apparaît d'ailleurs au niveau régional, en commençant cette fois par l'Afrique de l'Est (zone Kenya Tanzanie). ■ **JEAN-LUC ROGNON**



Les schémas d'éclatement et de transbordement s'imposent

Pendant longtemps, les services Europe-Afrique faisaient escale successivement dans tous les ports le long de la côte ouest du continent. Un schéma logistique extrêmement hasardeux en termes de qualité de service, surtout lorsque le navire devait rester immobilisé une dizaine de jours à attendre au large d'un port trop congestionné (comme celui de Lagos par exemple). Cette pratique a été remplacée depuis par l'utilisation du transbordement. La desserte directe des ports africains s'effectue via des portes d'entrées en Méditerranée que sont par exemple Algésiras, Tanger Med ou Las Palmas. L'armateur MSC prévoit même de réaliser l'éclatement des navires à partir d'un grand terminal en eaux profondes (17 m) en cours de construction au Togo, à Lomé. Ensuite, des navires feeder se chargent de répartir les conteneurs vers des ports secondaires. Par ailleurs, les flux entre la Chine et l'Afrique de l'Ouest se sont considérablement développés. Il en existe de 2 types. La première solution est d'utiliser de 17.000 à 18.000 EVP via le canal de Suez vers les grandes plates-formes méditerranéennes, puis après éclatement, des navires plus petits qui desservent le nord de la rangée COA (Côte Ouest Africaine). Les autres flux, assez importants, passent par le Sud, via le cap de Bonne Espérance, avec ou non une escale à Durban en Afrique du Sud. Au fur et à mesure de l'augmentation de la taille des navires et des volumes, certains armateurs se sont regroupés en alliances, qui ne sont pas nécessairement les mêmes que sur les trades Asie Europe. Avec une volonté accrue de mieux rationaliser leurs dessertes. C'est une part de l'explication de la réalisation de plates-formes d'éclatement comme celles de Pointe Noire (Congo) et demain de Kribi (Cameroun). ■