

## Les consortiums maritimes de lignes régulières

Marie DOUET

Assistante associée - IUT de Quimper

En matière de transports maritimes, deux révolutions technologiques concernent les lignes régulières. L'invention de la machine à vapeur, et son application aux navires à partir du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, provoquèrent l'apparition des lignes régulières. L'utilisation du conteneur dans les échanges internationaux, à partir de 1966, a mué l'armateur en organisateur de transport multimodal. C'est à cette seconde révolution que nous devons le développement d'une nouvelle forme de collaboration entre transporteurs : le consortium.

Dès l'origine, les armateurs de lignes régulières ont éprouvé le besoin de s'entendre. L'histoire révèle une évolution vers des accords de plus en plus contraignants, de la simple entente tarifaire au consortium, qui représente aujourd'hui le stade le plus achevé de la coopération entre armements. En effet, le consortium n'est autre qu'un groupement maritime d'exploitation en commun qui structure sensiblement l'offre de transport.

### LE CONSORTIUM, QUI RELEVE D'UN MOUVEMENT DE CONCENTRATION TECHNIQUE

Le consortium de lignes régulières a été engendré par la conteneurisation. Le nouvel outil de production du service de transport maritime, c'est à dire l'ensemble porte-conteneurs et conteneurs, constitue un investissement très coûteux. Afin de réduire le coût unitaire de transport, les armateurs ont cherché à bénéficier d'économies d'échelle en augmentant la taille des navires. Pour une demande constante, cela réduit considérablement le nombre de navires nécessaires. Or, diminuer le nombre de navires sans modifier la capacité annuelle de transport implique une réduction de la fréquence des départs. Des armements, contraints de concentrer leur capacité de transport sur parfois un seul navire, incapables de maintenir une fréquence commercialement satisfaisante (1), ont naturellement adopté la solution de la coopération. De plus, celle-ci répartit les risques financiers et transforme en associés les concurrents potentiels.

---

(1) Une fréquence de départs commercialement satisfaisante correspond à un départ tous les sept à quinze jours.

La nécessité de regroupement résulte essentiellement de trois objectifs simultanément visés par n'importe quel armement :

- bénéficier d'économies d'échelle
- offrir aux chargeurs une fréquence de départs satisfaisante
- assurer un bon remplissage des navires

Le second objectif constitue le véritable détonateur du phénomène consortium.

Offrir aux chargeurs des fréquences suffisantes suppose la possibilité, pour chaque membre d'un consortium, de charger la marchandise recrutée par lui sur n'importe quel navire de ses partenaires : c'est la première caractéristique, nécessaire, du consortium. Cette possibilité résulte généralement de l'échange réciproque d'espaces commerciaux à bord des navires. Pour différentes raisons (pratiques : transfert d'informations, souci de neutralité), l'organisation des rotations des navires et la préparation des plans de chargement ont été confiées à un Bureau Commun : c'est la seconde caractéristique, essentielle, du consortium. La mise en commun des dépenses maritimes et des dépenses d'armement résulte logiquement de l'utilisation commune des navires.

De telles préoccupations opérationnelles (organisations des rotations) et financières (mise en commun des dépenses) distinguent le consortium des autres formes de coopération entre armateurs dans la mesure où les armements s'entendent dès le départ, et simultanément, sur les horaires, les quotas de trafics, les dépenses et l'échange d'espaces. Le consortium accomplit et dépasse la plupart des critères qui définissent les groupements historiquement plus anciens, comme l'indique le tableau de la page suivante :

Critères	Types de groupements										
	Pool d'horaires	Pool cargaisons	Pool recettes	Pool dépenses	Echange d'espaces	Consortium noyau	Consortium remarquable	Consortium remarquable semi- intégré	Consortium parfait	Quasi- société	
a) Nom propre	X										
b) Rationalisation horaires											
c) Bureau commun	X										
d) Quotas de trafic											
e) Banalisation du matériel naval				X	X						
f) Harmonisation politiques commerciales											
g) Mise en commun dépenses maritimes						X					
h) Mise en commun dépenses d'armement						X					
i) Mise en commun recettes											
j) Mise en commun dépenses commerciales			X	X	X						
k) Suppression de la concurrence interne											
l) Action commerciale commune											
m) Personnalité juridique											

Légende :

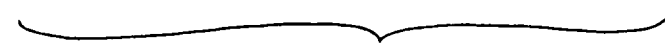


Critère vérifié dans certains cas



Critère toujours vérifié

Consortiums



La réalité économique du consortium s'étend des groupements vérifiant les huit premiers critères à ceux vérifiant la totalité des critères. Les consortiums résultent donc d'un mouvement de concentration industrielle horizontale limitée, qui s'arrête au seuil de la filiale commune, et surtout avant celui de la fusion des patrimoines. Juridiquement, les consortiums résultent d'accords privés de coopération "ayant pour but de réaliser entre deux ou plusieurs armements une unité de décision qui ne concerne qu'une partie de l'activité des entreprises sociales".<sup>(1)</sup>

Nous pouvons distinguer quatre types de consortiums : le consortium-noyau, le consortium remarquable, le consortium parfait et la quasi-société. Le consortium noyau est défini par les huit premiers critères du tableau. Seules les dépenses maritimes et les dépenses d'armement sont mises en commun. Le consortium remarquable, défini par les dix premiers critères, est ainsi appelé car le nombre et la nature des recettes et des dépenses mises en commun révèlent une collaboration déjà relativement importante entre les membres. Nous pouvons distinguer deux types de consortiums remarquables : les consortiums remarquables à recrutement dissocié (2) (dix premiers critères) et les consortiums remarquables semi-intégrés (onze premiers critères). Dans les premiers, les armements conservent leur indépendance commerciale ; dans les seconds, on a supprimé les possibilités de concurrence entre les membres. Les douze premiers critères définissent le consortium parfait. C'est un consortium intégré, dans lequel tout ce qui peut être mis en commun sans création d'une nouvelle entité juridique l'est. L'ensemble des recettes et des dépenses est mis en commun. Il y a une seule organisation commerciale et les noms des partenaires s'effacent derrière celui du consortium. La quasi-société est un consortium parfait possédant la personnalité juridique, et, par conséquent, la qualité de transporteur.

Nous entendons par quasi-société, une entreprise qui a, juridiquement, la forme d'une société pure, mais qui ne peut être assimilée à un armement pour deux raisons :

- le patrimoine de l'entreprise ne fait pas l'objet de propriété indivise.

La quasi-société ne se substitue pas aux armateurs membres pour passer commande auprès des chantiers navals.

- L'armement (3) des navires ne relève pas de sa compétence, mais de celle de chacun des membres du consortium.

---

(1) B. THOUILIN, "Techniques et modalités de répartition des risques du transport maritime entre membres d'un consortium d'armateurs". Mémoire de fin d'études, E.S.T., 1982, p. 30,31.

(2) Il s'agit du recrutement dissocié du fret. Cette expression signifie que le recrutement du fret par un armement donné est indépendant de ce que font ses partenaires dans le même domaine.

(3) Armement : opération qui consiste à équiper un navire (matériel technique, équipage), le mettre en état de navigabilité. Dans cette acceptation, le mot a son antonyme qui est le désarmement.

(R. RODIERE, Précis Dalloz de droit maritime)

## HERITE DES FORMES ANTERIEURES DE GROUPEMENT

Les faits se déroulent souvent de la façon suivante :

- 1° Les armements s'entendent sur les horaires, de façon à ce que deux navires ne fassent pas escale le même jour dans le même port : c'est l'apparition du pool d'horaires.
- 2° Les armements décident de collaborer un peu plus en fixant les quotas de trafics qu'ils auront à respecter : c'est l'apparition du pool de cargaisons.
- 3° Chaque membre d'un pool de cargaisons cherche généralement à écrémer le trafic, pour maximiser ses recettes. Pour éviter cette forme de concurrence, les armements décident de mettre en commun les recettes afin de corriger les effets néfastes du pool de cargaisons : c'est l'apparition du pool de recettes.
- 4° Ces mêmes armements, après avoir mis en commun les horaires, les cargaisons et les recettes, peuvent être confrontés au problème suivant : durant le dernier mois d'une année où chaque membre a rempli ses obligations conformément aux accords signés, une augmentation de la demande conduit à programmer un voyage supplémentaire. Comme les recettes de ce voyage seront partagées, le propriétaire du navire ayant effectué ce voyage supplémentaire est en droit de réclamer à ses partenaires une participation aux frais qu'il a engagés pour le bénéfice du groupe : c'est donc l'apparition du pool de dépenses.

L'évolution logique conduit donc progressivement les armements du pool d'horaires au pool de dépenses. Avec l'accord d'échange d'espaces, un nouveau pas est franchi, puisque le matériel naval se banalise.

"Pool" signifie "mise en commun". Le terme "pool", employé seul désigne soit un pool d'horaires, soit un pool de cargaisons, soit un pool de recettes, soit un pool de dépenses, soit encore une combinaison quelconque de deux ou plusieurs de ces types de pools. En effet, du pool d'horaires à l'échange d'espaces, chaque type d'accord peut se superposer avec un ou plusieurs autres. Par exemple, des armements peuvent être unis par un accord sur les horaires, le partage des cargaisons et le partage des recettes. Ou bien, cinq armements unis dans un pool de recettes peuvent s'associer avec deux armements pratiquant l'échange d'espaces au sein d'un pool d'horaires.

Des situations plus complexes existent, comme par exemple la réunion de deux consortiums et de trois armements au sein d'un pool de recettes. Pour mieux les comprendre, nous devons distinguer le consortium et le pool de la conférence.

L'apparition des pools a déformé la perception du rôle de la conférence, à qui on attribue souvent à tort (mais non sans excuses), les prérogatives des pools. De même, l'entité que constitue le consortium

se différencie parfois malaisément de la conférence. Il arrive que tous deux fassent appel aux notions de rationalisation des horaires et des moyens à mettre en oeuvre, de qualité de service à l'égard du chargeur, tous deux ont un organe commun de coordination.

Le consortium, tout comme la conférence, émane des armements. Ceux-ci délèguent une partie de leurs pouvoirs, soit aux organes du consortium, soit à ceux de la conférence. Le Bureau Commun d'un consortium et le secrétariat d'une conférence n'agissent que sur ordre des armateurs. Mais la nature des tâches exécutées dans le cadre d'un consortium et celle des tâches exécutées dans le cadre d'une conférence sont fondamentalement différentes. Pour le démontrer, nous avons construit le tableau à double entrée suivant :

	Consortium			P o o l			Conférence		
	Jamais	Parfois	Toujours	Jamais	Parfois	Toujours	Jamais	Parfois	Toujours
Nom			X		X				X
Zone géographique donnée			X			X			X
Accord écrit			X			X			X
Personnalité juridique		X		X			X		
Pers. juridique du Bur. Com. ou		X			(X)			X	
Secrétariat									
Qualité juridique du transporteur		X		X			X		
Rationalisation des horaires			X			X (1)	X		
Banalisation matériel naval			X		(X)		X		
Quotas cargaisons			X			X (1)	X		
Mise en commun recettes		X				X (1)	X		
Mise en commun dép. maritimes			X			X (1)	X		
Mise en commun dép. armement			X	X			X		
Mise en commun autres recettes		X				X (1)	X		
Planification commune des invest:		X		X				X	
Création, Edition, Modif. tarifs:	X			X					X
Déf. tarifs spéciaux	X			X					X
Déf. rabais fidélité	X			X					X
Contrôle tarifaire	X			X					X
Aspect service public	X			X					X
Interlocuteur des gouvernements		X		X					X
Interlocuteur conseils chargeurs:	X			X					X

Légende : (X) : rarement et de façon ponctuelle

(1) : un pool vérifie toujours au moins un de ces critères.  
Mais un même groupement d'armateurs peut vérifier  
simultanément plusieurs de ces critères.

En lignes sont indiqués les critères qui peuvent être vérifiés par un consortium, un pool, une conférence. En colonnes, est indiquée la fréquence de vérification de ces critères : jamais, parfois, toujours. Nous nous plaçons dans le cas d'un consortium en conférence (1).

Les caractéristiques exclusives de la conférence sont les suivantes :

- la création, la diffusion, la mise à jour des tarifs (2).
- le contrôle documentaire et physique des déclarations des chargeurs et des agents des armements.
- l'aspect service public : la conférence se doit de mettre en ligne un nombre de navires suffisant pour enlever toutes les marchandises, de desservir certains ports secondaires, de favoriser certains trafics.
- la négociation avec les conseils de chargeurs et les pouvoirs publics.

Ce rôle découle naturellement des trois caractéristiques ci-dessus.

Les caractéristiques exclusives du consortium sont la mise en commun des navires et des dépenses d'armement.

Nous constatons que l'essence même du consortium s'oppose à celle de la conférence : le consortium est un accord d'exploitation, alors que la conférence est une entente tarifaire.

Parmi les deux critères pouvant être simultanément vérifiés par le consortium et la conférence, la planification commune des investissements mérite quelques explications. La planification d'un investissement se décompose en deux étapes :

- la première correspond à la définition de la capacité de transport qu'il convient de mettre en oeuvre.
- la seconde correspond à la définition des spécifications des navires que l'on décide de mettre en ligne.

La capacité de transport peut être étudiée par la conférence, et, en ce qui concerne le fonds de commerce commun à ses membres, par le consortium. La définition des spécifications des navires n'est jamais abordée par la conférence. Elle peut l'être par les consortiums les plus intégrés : les services techniques des armements coopèrent alors étroitement, et les commandes restent libres : les armements les passent auprès des chantiers de leur choix.

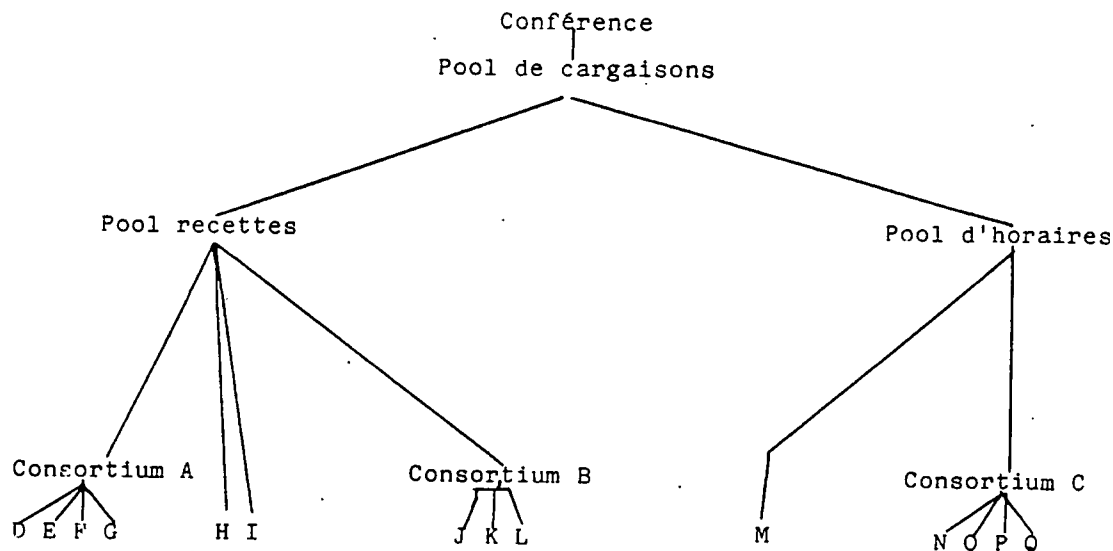
---

(1) C'est généralement toujours le cas. Toutefois, un consortium peut être outsider.

(2) Il existe des conférences qui n'ont pas de tarifs pour quelques marchandises. Dans ce cas, le consortium est amené à fixer lui-même les taux de fret.



Quant aux pools, ils remplissent des fonctions intermédiaires entre celles du consortium et celles de la conférence. La création d'un consortium entraîne parfois la dissolution de pools, souvent l'emboîtement et l'imbrication de plusieurs accords entre armateurs. L'exemple du schéma ci-après pourra aider à comprendre cela.



Légende : D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q sont les armements membres de la conférence

Exemple d'emboîtement entre différents types de groupements.

#### EST MULTIFORME

Le consortium, comme n'importe quelle compagnie de navigation, a besoin de matériel et de prestations de services pour fonctionner. Les membres fournissent généralement le matériel : navires, conteneurs, engins de manutention de bord. Une plus grande variété caractérise les solutions adoptées pour la fourniture de services. En effet, selon le degré d'intégration qui les caractérise, les consortiums achètent aux membres un plus ou moins grand nombre de services. La plupart du temps, sous la pression de ses mandants, le consortium choisit pour prestataires de services, les membres eux-mêmes. En fonction des solutions possibles, deux types d'action commerciale peuvent être envisagés : une action

basée sur le recrutement dissocié (1) du fret, ou une action basée sur le recrutement commun du fret.

Chaque membre d'un consortium à recrutement dissocié conserve sa propre organisation commerciale dans tous les pays desservis, démarche la clientèle sous son propre nom et gère son parc de conteneurs. L'Ace Group, Carol, le Medclub appartiennent à cette catégorie. Si les partenaires sont au nombre de cinq, un client donné pourra être visité successivement par cinq personnes différentes, offrant chacune le même service maritime : mêmes navires, mêmes fréquences, mêmes ports, etc... Il y a donc maintien de la concurrence entre partenaires. Théoriquement, cette concurrence ne doit porter que sur la qualité de service : service terrestre, service après vente, règlement des contentieux puisque les tarifs maritimes, et souvent les tarifs terrestres également, sont fixés par les conférences.

Dans un consortium à recrutement commun, un seul réseau commercial, celui du consortium, assure les relations avec la clientèle. Les consortiums ACL, Scanduth/CGM, ANZECS appartiennent à cette catégorie. Le consortium nomme les agents généraux, les agents locaux doivent être nommés avec son accord. Généralement, les agents généraux sont les membres du consortium, mais cela n'est pas obligatoire. Ainsi, l'agence générale de Scanduth/CGM en RFA est un tiers.

**ET MODIFIE LA GESTION INTERNE DES ARMEMENTS**

L'appartenance à un consortium modifie la gestion interne de l'armement. Désormais, celui-ci a deux fonctions : une fonction "fournisseur", et une fonction "partenaire", qui donnent lieu à l'établissement de deux comptes différents :

Compte fournisseur

Produits	Charges
Ventes et prestations de service au consortium	Coût réel des ventes et prestations pour l'armement
(Di)	(Yi)
	Résultat Fournisseur

Compte partenaire

Produits	Charges
Part des recettes mises en commun	Part des dépenses mises en commun
$\alpha_i X$	$\alpha_i (D + E)$
	Résultat Partenaire

(1) Cette expression signifie que le recrutement du fret par un armement donné est indépendant de ce que font ses partenaires dans le même domaine.

Le compte fournisseur se décompose en autant de sous-comptes que de dépenses mises en commun. Dans un consortium, certaines recettes/et/ou/ certaines dépenses ne sont pas mises en commun. Aussi le résultat global d'un armement en consortium doit-il prendre en compte un troisième compte, qui est le compte "hors consortium".

Produits	Charges
Recettes liées à la participation au consortium et non mises en commun (Ri)	Dépenses liées à la participation au consortium et non mises en commun (Ci)
	Résultat hors Consortium

La sommation de ces trois comptes en un compte global permet d'obtenir un outil de gestion essentiel pour l'armement. On ajoutera, dans la colonne "charges" de ce compte global, les frais de gestion (siège, agences), relatifs à ce trafic.

#### Compte global

Produits	Charges
Résultat Fournisseur	Frais de gestion (Ai)
Résultat Partenaire	
Résultat hors Consortium	Résultat final ( $\Pi$ i)

Le profit de l'armement  $i$  en consortium s'exprime alors de la façon suivante :

$$\pi_i = i (X - D - E) + D_i - Y_i + R_i - C_i - A_i,$$

où :

$\alpha_i$  = part de consortium = part de résultats

$X$  = recettes mises en commun

$D_i$  = produits des ventes ou prestations de services au consortium<sup>(1)</sup>

$$D = \sum D_i$$

$E$  = dépenses externes<sup>(2)</sup>

$Y_i$  = coûts réels des ventes ou prestations de service au consortium

$R_i$  = recettes hors consortium

$C_i$  = dépenses hors consortium

$A_i$  = frais de gestion affectables à l'activité du consortium

Le résultat du compte partenaire, le résultat du compte fournisseur et le résultat du compte hors consortium interfèrent les uns avec les autres dans la maximisation du profit. En particulier, le compte fournisseur et le compte partenaire sont étroitement liés par l'intermédiaire des dépenses mises en commun. Or, les deux éléments essentiels de négociation dans un consortium sont  $i$  (la part de consortium) et  $D_i$  (le niveau des rémunérations versées par le consortium). Accroître les produits du compte fournisseur ( $D_i$ ) revient à diminuer le résultat du compte partenaire  $\alpha_i (X - D - E)$ . De même, est-il toujours intéressant (et pertinent) d'avoir une forte part de consortium si le niveau élevé des allocations rétracte sensiblement le résultat des partenaires ( $X - D - E$ ) ? L'influence d'un consortium sur la rentabilité interne d'un armement concerne non seulement  $i$  et  $D_i$ , mais également  $Y_i$ . L'"effet de masse" créé par le consortium, la rationalisation et les gains de productivité qu'il permet se répercutent en effet favorablement sur les coûts réels de l'armateur. L'influence de l'"effet de masse" est positif lorsque le consortium a un "poids client" supérieur à celui de l'armateur. Mais il arrive que ce soit l'inverse, notamment pour la manutention portuaire et les transports terrestres. Le candidat partenaire doit alors considérer la question suivante

---

(1) Coûts standards + rémunération à l'identique

(2) Affrètement de navires, frais de fonctionnement du Bureau Commun.

Du point de vue de mon résultat final, ne serait-il pas préférable de laisser certaines dépenses hors consortium ? D'où l'importance primordiale, pour un armateur, d'aborder les négociations en parfaite connaissance de cause, et d'argumenter au mieux de ses intérêts. Par ailleurs, un des bénéfices de la concentration de compagnies de navigation, à notre connaissance jamais exploité par les consortiums à participation française, proviendrait de la commande des navires à un même chantier. En effet, il existe des économies d'échelle liées à la longueur des séries de production. L'apprentissage par la pratique accroît la productivité du travail tout au long des séries. De plus, l'amortissement des frais de conception sur une plus grande série pourrait constituer un avantage non négligeable. Mais, en ce domaine, la prise en compte d'intérêts nationaux, souvent sous la pression des gouvernements, constitue le principal obstacle au libre jeu économique. Une collaboration entre chantiers de différents pays permettrait-elle d'atteindre le but visé ?

Le consortium agit également sur la rentabilité interne de ses membres, dans la mesure où un armement peut faire supporter aux autres sa propre inefficience. Une telle situation, génératrice de conflits, enseigne qu'une trop grande disparité des membres (au niveau des coûts d'exploitation) met en danger le succès de la coopération. Néanmoins, la disparité des coûts d'exploitation n'est pas un obstacle insurmontable, dans la mesure où la participation à un consortium permet souvent l'accès à une technologie ou à certains trafics, en particulier ceux de P V D, et peut constituer un moyen de contourner à la fois le protectionisme et les mesures de rétorsion que celui-ci provoque.

En tant qu'entreprise capitaliste, le consortium a le choix entre deux comportements principaux. Le premier consiste à maximiser les profits joints ou à minimiser les dépenses. Le second consiste à détenir un pouvoir de marché ; le consortium peut viser à atteindre ou maintenir une part du marché, à devenir le spécialiste dans le transport d'une marchandise donnée, par exemple le transport en conteneurs réfrigérés ou en conteneurs-citernes. La réalité se caractérise par un compromis entre ces deux comportements. Le principe de la rémunération forfaitaire de certaines dépenses permet indirectement au consortium d'agir sur le niveau des dépenses globales en incitant les membres à comprimer leurs propres dépenses. Une telle minimisation des dépenses permet au consortium de mieux résister à la concurrence. Au terme de cette présentation du consortium, nous constatons que le consortium concentre l'offre en réduisant le nombre d'unités de production du service de transport maritime et qu'il peut être considéré comme un groupement maritime d'exploitation en commun qui présente assez de traits communs avec le GAEC<sup>(1)</sup> pour que l'on soit tenté d'établir un parallèle. Dans les deux cas, les principaux moyens de production (navires, terre) restent la propriété des membres et la production est organisée au niveau global. Dans les deux cas, la maximisation du profit change de cadre ; dans les deux cas, on vise à accroître la productivité et à diminuer les coûts.

---

(1) Groupement Agricole d'Exploitation en Commun

C O N C L U S I O N

Le consortium radicalise la coopération entre armateurs : c'est essentiellement en cela que réside sa spécificité par rapport aux formes de groupements antérieurs. Pour les armateurs dont le fonds de commerce limitait la fréquence des départs possibles en deçà du niveau commercialement acceptable, l'adaptation à la conteneurisation imposait une telle solution. Les consortiums constituent un outil de compétitivité collectif, dans la mesure où ils améliorent :

- la qualité du service, en fiabilisant, grâce à des fréquences élevées, le commerce international.

- la connaissance des coûts

- la rigueur de la gestion, favorisée par une sorte d'émulation interne.

Ayant permis aux armateurs -européens notamment- de doubler sans encombre le cap de la conteneurisation, les consortiums ont été couronnés de succès. Mais ont-ils les moyens de riposter au dangereux défi lancé par les services autour du monde ?

Depuis une trentaine d'années, la libération des échanges internationaux et le progrès des transports favorisent l'émergence d'un marché mondial des produits. Alors qu'une entreprise peut désormais acheter et/ou vendre dans n'importe quel pays du monde, optimiser sa production en fonction de données économiques mondiales, les lignes régulières restaient prisonnières de la conception "navette" du service de transport maritime, donc de données bilatérales.

Un taïwanais audacieux a décidé de s'affranchir de ses contraintes : en 1984, il unifie les trois premières routes maritimes du monde (1) ; obtenant ainsi des gains de productivité. Evergreen ceinture notre planète à peu près au rythme de Philéas Fogg et peut desservir, sur les relations Est-Ouest et Ouest-Est, n'importe quel pays au départ de n'importe quel pays. Par exemple, la durée du voyage entre l'Europe du Nord et le Japon est identique dans un sens ou dans l'autre, ce qui a pour effet de doubler la fréquence offerte, soit deux départs par semaine !

Il est encore trop tôt pour apprécier la viabilité des services "tour du monde". Le scepticisme exprimé par certains professionnels rappelle étrangement les réserves européennes qui avaient accueilli l'apparition du conteneur des années 60. L'enseignement du passé devrait pourtant interdire tout jugement hâtif.

Quoi qu'il en soit, la cale excédentaire due à la mise en

ligne des navires affectés aux services "tour du monde" ne semble pas provoquer une guerre des frets aussi meurtrière que celle à laquelle on aurait pu s'attendre : les innovateurs ont des investissements à amortir, comme le rappellent les rumeurs à propos d'éventuelles difficultés financières des U. S. Lines.

Les superconsortiums (2) sont-ils le moyen, pour les membres des consortiums actuels, d'entrer dans l'ère du "tour du monde" ? Ou de soutenir la concurrence sur des liaisons bilatérales ? Peut-être ; des accords existent déjà : par exemple, entre ACT (a)/ANL, ANZECS et Scancarriers, sur le trafic Europe/Nouvelle Zélande. D'autres pourraient apparaître. De plus, il n'est pas exclu que des consortiums exploitant des trafics Nord-Sud acheminent les conteneurs des services tour du monde et réciproquement ; c'est déjà une pratique courante entre armements et/ou consortiums. Chacun réfléchit, guette l'autre, ne veut rien décider avant l'évènement qui déclencherait les négociations entre consortiums.

La création de superconsortiums nécessiterait, comme pour les services autour du monde, une gestion mondiale des déplacements de conteneurs. On considère généralement la réduction du nombre de conteneurs et du nombre de leurs déplacements à vide comme une source de productivité encore sous-exploitée. La généralisation de services "tour du monde" consacrerait donc le passage de l'armateur "exploitant de navires", à l'armateur "gérant d'un parc de conteneurs" faisant appel au transport maritime sur une partie du trajet bout en bout.

Si la création de superconsortiums devait se généraliser, cela pourrait entraîner la fusion entre armateurs membres des consortiums. Sous quelle forme ? La fusion impliquerait-elle un pavillon commun ? Quel pavillon choisir : un pavillon régional, par exemple un pavillon européen, un pavillon de complaisance, ou un pavillon "neutre" ? Par ailleurs, la "Federal Maritime Commission" autorise désormais les alliances entre armements battant pavillon des U.S.A. et armements étrangers, ce qui pourrait accélérer cette généralisation, compte tenu de l'importance du trafic généré par l'économie des U.S.A. ; des conférences géographiquement voisines tendent à fusionner (3) comme par exemple celles concernées par les trafics transpacifiques et transatlantiques ; est-ce seulement pour renforcer les moyens de défense des exploitants ? Il semblerait que les exploitants de service tour du monde ne soient pas complètement hostiles à l'idée de participer à ces ententes plus larges. De ces deux catégories d'exploitants, lesquels en retireront les meilleurs bénéfices ?

Le dénouement, quel qu'il soit -succès ou échec des services tour du monde et ses conséquences sur l'avenir des consortiums- est attendu avec intérêt.

---

(1) Routes transpacifiques, transocéaniques, et route

Europe/extrême-Orient.

(2) Superconsortiums : regroupement de consortiums présents sur une même route maritime ou sur des routes maritimes adjacentes.

(3) La conteneurisation avait déjà provoqué la fusion de certaines conférences dans le monde. Par exemple, l'actuelle conférence d'Afrique du Sud et du Sud-Est est le produit d'une fusion.