

LA MONDIALISATION DU TRANSPORT DES AUTOMOBILES : ENTRE INTÉGRATION ET AUTONOMIE DES ACTEURS MARITIMES

JACQUES GUILLAUME
GÉOLITTOMER – UMR 6554 LETG CNRS
UNIVERSITÉ DE NANTES

Il est couramment admis que les marchandises diverses, conditionnées sous forme conventionnelle, n'ont plus d'avenir sur les lignes Est-Ouest. Certes, les matériels roulants, et singulièrement les véhicules automobiles, n'ont jamais été des frets conditionnés sous forme conventionnelle. Mais comme ils se prêtaient fort mal à la mise en boîte, des moyens originaux de transport leur ont été réservés depuis une trentaine d'années. Des armements, habitués aux lignes régulières, mais de taille insuffisante pour résister aux processus de concentration des acteurs de la conteneurisation, y ont vu de réelles opportunités pour se maintenir sur des liaisons entre les pôles de la triade.

Une niche économique a donc pris corps. Ce terme pourrait faire songer à des marchés de faible envergure, si nous ne connaissions pas l'importance de l'industrie automobile dans le monde (près de 60 millions d'unités produites, y compris les véhicules utilitaires, en 2000, contre moins de 33 millions en 1975 et moins de 14 millions en 1955). On peut estimer que 40 % de la production ont fait l'objet d'une exportation en 1998, 15 millions de véhi-

cules en profitant pour prendre la mer (dont 7,5 millions en trajets transocéaniques). Ce marché est donc de taille considérable et il n'est guère étonnant de compter, aux côtés des armements indépendants, des compagnies de transport proches des industriels, en particulier sous contrôle asiatique. Dès lors, des partages d'influence, voire des luttes d'influence surgissent autour du transport automobile. Mais il n'est pas interdit de penser que la mondialisation des industriels, l'essor des usines transplantées au contact des clientèles lointaines, ne viennent assez rapidement réduire les possibilités d'expansion de ce transport spécialisé, pour le plus grand profit des lignes conteneurisées, bien adaptées au convoyage des pièces détachées ou des véhicules non montés (CKD, *completeley knocked down*).

1. UN FRET ET DES FLOTTES D'ENVERGURE MONDIALE

Trois pôles gouvernent la production mondiale : Amérique du Nord, Europe occidentale et Japon en font ensemble près des trois quarts en 2000. Même si leur poids a sensiblement baissé en valeur relative (95 % de la production mondiale en 1955), il a très fortement progressé en valeur absolue (moins de 13 millions de véhicules en 1955, près de 43,5 millions en 2000). En réalité, chacun des trois pôles a suivi une évolution décalée dans le temps et la maturité du marché, très sensible en Amérique du Nord dès les années 1950, n'atteint l'Europe occidentale qu'à partir du milieu des années 1970 et le Japon qu'au début des années 1980 (Tableau 1). Le mouvement se poursuit d'ailleurs au profit de la Corée du Sud, insignifiante au début des années 1980 mais qui se hisse à plus de 5 % de la production mondiale en 2000.

Tableau 1 : Répartition des productions de véhicules, utilitaires compris, dans le monde de 1955 à 2000 (Millions d'unités et pourcentages de la production mondiale)

	Amérique du Nord		Europe occidentale		Japon		Corée du Sud	
	Unités	%	Unités	%	Unités	%	Unités	%
2000	15,8	26,5	17,4	29,2	10,1	16,9	3,1	5,2
1995	14,4	29	16	32	10,2	20	2,5	5
1990	11,7	23	16,3	32	13,5	27	1,3	3
1980	9,4	24,5	13,4	35	11	29	0,1	-
1975	10,4	32	11,5	39	5,3	18	-	-
1970	9,4	32	11,5	39	5,3	18	-	-
1955	9,6	71	3,2	24	0,06	0,4	-	-

Amérique du Nord : Etats-Unis et Canada

Europe occidentale : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède

Il est donc tout naturel que les premiers flux transocéaniques de véhicules aient été enregistrés sur l'Atlantique Nord. Ils n'ont pourtant pas été alimentés par des sorties massives d'Amérique du Nord, comme on aurait pu s'y

attendre. En effet, les entreprises américaines ont investi le marché européen par le recours aux investissements directs, qui les dispensaient ainsi de coûteuses expéditions maritimes. Les premières expéditions atlantiques ont en fait été organisées au départ d'Europe, par des industriels qui cherchaient à tester le marché nord-américain. Dès 1956, l'armement Wallenius obtient un contrat pour convoier des voitures Volkswagen vers les États-Unis, la régie Renault tente également l'aventure américaine en créant l'année suivante, avec le concours de la Compagnie Générale Transatlantique, la Compagnie d'Affrètement et de Transport (C.A.T.). A vrai dire, il s'agit encore de transports très rudimentaires, par l'adaptation de cargos classiques disposant d'entreponts faits avec des moyens de fortune. Les cargaisons unitaires peuvent aller jusqu'au millier de véhicules. Mais la manutention reste classique, lente et coûteuse. Le marché est encore à naître.

L'apparition du roulage transocéanique nous introduit dans une nouvelle ère. Elle est encore atlantique et est toujours animée par des armements européens. C'est en 1965-67 qu'une poignée d'armements (où l'on retrouve encore Wallenius), se rejoignent dans le consortium Atlantic Container Lines (A.C.L.) pour mettre en ligne des conros, c'est-à-dire des navires adaptés au transport des conteneurs, en pontée ou en cale cellulaire, et à celui du fret roulant, chargé par ses propres moyens ou sur remorques, grâce à une porte arrière accédant à de vastes surfaces de garage. En effet, les trois quarts du trafic sur l'Atlantique Nord étaient constitués à l'époque de biens manufacturés facilement conteneurisables, le dernier quart étant composé de biens d'équipement, soit roulables, soit rendus roulables en les plaçant sur des remorques appropriées. Trois générations de navires se sont succédées sur cette ligne, la dernière, en version allongée (G3L) correspondant à 5 unités de 292 m de long, offrant une capacité de 3 100 E.V.P. (dont 1 850 en pontée et cales cellulaires), avec d'importantes surfaces de roulage complémentaires (remorques et véhicules). Ces navires (Atlantic Cartier, Compass, Companion, Concert et Conveyor) n'ont pourtant pas fait d'émules, le consortium disparaissant d'ailleurs par la désertion de ses fondateurs, le fonds de commerce étant tout d'abord racheté par une entreprise suédoise de transport et de logistique terrestres (Bilspedition, 1989-1994), avant que le capital ne se disperse pour être, à partir de 2000, progressivement grignoté par l'armement italien Grimaldi.

En réalité, les conros ou les navires rouliers plus conventionnels (ne disposant pas de cales cellulaires et n'accueillant donc les conteneurs qu'en pontée ou sur des remorques en ponts-garages) ont été rapidement contrés par le succès des porte-conteneurs cellulaires et par la mise au point de navires spécialisés pour le transport des véhicules. Ils ne se maintiennent donc que sur des lignes secondaires, là où les marchés sont insuffisamment segmentés, en liaisons Nord-Sud en particulier (Tableau 2). Par exemple, il est significatif de relever qu'il n'existe plus de ligne de ce type sur les liaisons entre l'Europe et l'Extrême-Orient, alors que le nombre de véhicules à convoier au

départ d'Asie est pourtant très élevé. Au total, conros et rouliers classiques ne représentaient déjà plus que 2,5 et 5,7 % de la capacité de charge mondiale, exprimée en E.V.P. en 1997.

Tableau 2 : Principaux services réguliers de roulage au départ d'Europe (long cours) au printemps 2001, non compris les services spécialisés de transport de véhicules automobiles

Vers	Au départ de	Nom du Service	Description du service
Amérique du Nord	Europe du Nord	Atlantic Container Lines (A.C.L.)	fréquence hebdomadaire. ACL a des accords avec Grand Alliance, Hapag-Lloyd et MSC
Amérique du Nord (et au-delà Pacifique et Asie)	Europe du Nord	Wallenius-Wilhelmsen Lines	fréquence bi-mensuelle. Service roulier de type pendulaire
Amérique du Nord (et centrale)	Europe du Sud	Nordana Lines	fréquence bi-mensuelle. Intègre une boucle en Méditerranée
Amérique centrale	Europe du Nord	Horn Linie	fréquence hebdomadaire
Amérique du Sud	Europe du Nord	Grimaldi Lines	fréquence décadaire. Desserte des ports sud-américains de la côte atlantique
Amérique du Sud	Europe du Sud	Grimaldi Lines	Tous les douze jours Desserte des ports sud-américains de la côte atlantique
Afrique de l'Ouest	Europe du Nord	Delmas-OTAL	service RoRo Nord
Afrique de l'Ouest	Europe du Nord	Delmas-OTAL	service RoRo Sud La combinaison des escales des 2 services permet à certains ports d'être desservis tous les 5 jours.
Afrique de l'Ouest	Europe du Nord	Nile Dutch Shipping	fréquence décadaire
Afrique de l'Ouest	Europe du Nord	Grimaldi Lines	fréquence décadaire
Afrique de l'Ouest	Europe du Sud	Delmas-Setramar-Grimaldi	fréquence tous les 9 jours
Afrique de l'Ouest	Europe du Sud	Messina Lines	fréquence hebdomadaire
Afrique de l'Est et du Sud	Europe du Sud	Messina Lines	fréquence bi-mensuelle
Afrique du Sud	Europe du Nord	Maritime Carrier Shipping (MACS)	fréquence bi-mensuelle
Pacifique*	Europe du Nord	Bank Line	fréquence mensuelle Service tour du monde

* Le service pendulaire Wallenius-Wilhelmsen est signalé en départ vers l'Amérique du Nord.

L'émergence des navires spécialisés pour le transport des véhicules est donc étroitement dépendant de l'essor des expéditions japonaises. Encore inférieures aux sorties maritimes d'Europe en 1965, les sorties du Japon atteignent 6 millions d'unités en 1985, soit 80 % de toutes les sorties maritimes de la planète (contre 1 million au départ d'Europe). Il s'agit donc de mouvements à sens unique, essentiellement dirigés vers l'Amérique du Nord (pour 4 millions de véhicules pour la même période) et plus modestement vers l'Europe. De tels flux doivent être supportés par des navires ayant suffisamment de souplesse pour surmonter des retours à vide.

Dans cette optique, certains opérateurs ont d'abord eu l'idée d'associer transport de vrac et transport d'automobiles. En effet, sur un vraquier normal, il est impossible de charger toutes les cales en marchandises lourdes, comme le minerai de fer. D'où l'idée d'équiper de manière permanente une cale sur deux en garages à plusieurs niveaux pour recevoir des véhicules. Une telle conception fut adoptée par Wallenius en 1973-1974 avec les navires mixtes *Aida* et *Otello* (50 800 t.p.l.), d'autres armateurs préférant plutôt les vraquiers à cales convertibles, le chargement des voitures s'effectuant dans tous les cas par des portes latérales, voire une porte arrière oblique.

Cependant, la solution la plus radicale était de consacrer la totalité du volume du navire au transport des automobiles. Leif Höegh prit l'initiative en 1970 de faire transformer deux anciens pétroliers (*Esso Windsor* et *Esso Winchester*) en transporteurs de véhicules (*Höegh Trader* et *Höegh Transporter*). Ils reçurent à cet effet une énorme superstructure couvrant tout le pont supérieur, en englobant le volume des anciennes citernes. Le garage ainsi créé pouvait recevoir 3 400 véhicules, chargés par des portes latérales, reliées au quai par des rampes amovibles, lesquelles étaient stockées à la mer sur le toit du garage. L'ancien château central des deux navires avait été purement et simplement supprimé, l'équipage logeant désormais à l'arrière, la passerelle de navigation étant seule replacée à l'avant.

C'était déjà préfigurer la silhouette du P.C.C. (*Pure Car Carrier*). En effet, en augmentant encore la capacité de charge, il devenait possible de bénéficier d'économies d'échelle suffisantes pour envisager des retours sur lest. Il fallait pour cela des navires allant suffisamment vite (autour de 18 à 20 nœuds), avec des moyens efficaces de chargement (portes latérales, avec rampes escamotables). L'augmentation de la capacité de charge (plus de 5 000 véhicules) était obtenue en multipliant les ponts-garages, en limitant les gabarits à la hauteur des véhicules. Ce type de navire a vu le jour au Japon au début des années 1970 et s'est rapidement substitué aux vraquiers mixtes.

Il a encore été amélioré par le P.C.T.C. (*Pure Car Truck Carrier*). Il s'agit de pouvoir accueillir la plupart des frets roulants, en combinant les ponts fixes et les ponts relevables. Les premiers navires de ce type, construits chez Hitachi en 1977, pouvaient charger des camions sur deux ponts complets, mais en configuration P.C.C., des ponts amovibles étaient descendus à mi-hauteur,

permettant de charger plus de 5 300 véhicules. Il suffisait d'apporter quelques modifications aux navires ultérieurs, comme par exemple une rampe arrière pouvant encaisser des charges lourdes, pour faciliter la manutention de tous les matériels roulants et colis sur remorques, ou encore de gagner des surfaces de garage supplémentaires en utilisant tous les espaces disponibles, y compris la plage avant pour aboutir au navire « idéal » d'aujourd'hui (de 6 000 à 6 500 véhicules, un peu plus de 50 000 m² de surfaces de garage, pouvant accueillir sur certains ponts des colis de 150 à 200 tonnes). On estime le nombre des P.C.C. et P.C.T.C. à 437 en 2003 (en incluant 72 navires en construction).

Ces navires sont au service d'un marché dont l'expansion s'est pourtant ralentie depuis le milieu des années 1980. L. Höegh l'estime à 8,7 millions de véhicules en 2002 (en intégrant le transport des véhicules d'occasion). Les échanges restent très mondialisés : les trois pôles Asie-Amérique du Nord-Europe représentent 70 % des trafics (80 % en intégrant le Moyen-Orient sur la route Est-Ouest). Le transpacifique est responsable de près de la moitié des flux Est-Ouest et du tiers du trafic planétaire, les échanges Europe-Asie du tiers des flux Est-Ouest et du quart du trafic planétaire. Les flux Nord-Sud restent secondaires (de 5 à 6 % pour l'Afrique comme pour l'Amérique du Sud). De telles contraintes, poursuite d'une forte mondialisation des échanges, mais ralentissement de la croissance des trafics, pèsent lourdement sur les stratégies des opérateurs.

*Tableau 3 : Principaux flux maritimes de véhicules en 2002
(en milliers de véhicules, véhicules neufs et d'occasion)*

Vers De :	Asie	Amér. du N.	Europe	Amér. du Sud	Moyen- Orient	Afrique	Australie NZ	Total
Asie		2 825	1 900	370	550	200	580	6 500
Amér. du N.	30		150	75	80			400
Europe	300	900		40	80	350	120	1 800
Amér. du S.								
Moyen-Orient								
Afrique								
Australie, NZ								
Total	330	3 725	2 050	485	710	550	700	8 700

Source : L. Höegh-Hual

2. DES STRATÉGIES MONDIALISÉES DE NATURE DIVERSE

En observant les comportements des opérateurs qui détiennent ces flottes, il est possible d'en dégager trois types, même si tous ces acteurs sont dans l'ombre portée des industriels, dont le souci est de limiter autant que possible les coûts d'accès au marché (on estime que les coûts « aval » entre la sortie de la chaîne de production jusqu'à la remise de la voiture au client repré-

sentent de 25 à 30 % du prix total de cette dernière). Il y a donc une pression constante des constructeurs sur les transporteurs.

Cette pression explique sans doute la volonté, de la part de certains constructeurs, d'intervenir directement dans le transport maritime. C'est un peu la stratégie qui fut adoptée par les industriels japonais, allant, comme chez Nissan, jusqu'à la création d'une flotte sur compte propre (Nissan Motor Car Carrier). Les liens paraissent plus ténus chez les autres opérateurs nippons (N.Y.K., Mitsui O.S.K., Kawasaki Line), encore qu'ils appartiennent à des conglomérats où les intérêts de l'industrie automobile ne sont jamais loin. Mitsui O.S.K. est liée à Toyota, alors qu'on retrouve Mitsubishi dans l'orbite de N.Y.K. ou Isuzu dans celui de Kawasaki Line. Cette intégration détermine finalement un premier type de comportement, qui explique la relative stabilité des structures actuelles de l'offre de transport : les intérêts japonais contrôlent environ la moitié de la flotte spécialisée. Par ailleurs, les compagnies japonaises sont très polyvalentes et ne sont donc pas trop vulnérables à la conjoncture du transport automobile. En fait, ce transport n'est pas une niche, mais le simple prolongement de la puissance industrielle de leurs chargeurs. Il est notable de signaler que Hyundai, en Corée du Sud, a suivi le même cheminement, en créant une division de transport automobile qui a progressé au rythme de l'expansion des productions du groupe, avant qu'elle ne fusionne en 2002 avec Wallenius-Wilhelmsen (en créant la société Eukor Car Carriers, les deux partenaires scandinaves prenant chacun 40 % des parts, Hyundai ne conservant que les derniers 20 %).

Une deuxième stratégie peut être détectée chez les investisseurs de pure opportunité. Ils interviennent dans le transport maritime, parce qu'ils sentent qu'il échappe à la navigation régulière traditionnelle et qu'il y a là un bon gisement de profit. Sans grand moyen financier et d'humeur vagabonde, ces opérateurs ont été nombreux au début de la croissance du transport automobile. Ils s'en écartent aujourd'hui, au moment de sa consolidation capitaliste. C'est ainsi qu'un armateur norvégien, Öivind Lorentzen, fut à l'initiative de Nosac, l'une des premières sociétés spécialisées dans le transport automobile en 1972. Mais il ne tarda pas à se rapprocher de compagnies plus solides, comme W. Wilhelmsen en 1983, puis la Norske Amerika Linje (N.A.L.) qui finit par absorber ses parts en 1987. La N.A.L. a porté sa participation dans Nosac à 70 % en 1988, avant de disparaître au bénéfice de W. Wilhelmsen à l'automne 1995 consacrant par ailleurs la disparition de Nosac, les navires spécialisés étant directement exploités par une des filiales du groupe Wilhelmsen (W.W. Lines). Il en est de même du groupe Ugland, plutôt tourné vers le vrac, mais qui fonda, conjointement avec Leif Höegh en 1970, HUAL (Höegh Ugland Auto Liners). L'armement s'impliqua même dans le transport automobile au cabotage, se rapprochant à l'occasion de la société française Carline en 1988. Parallèlement, Ugland prit le contrôle de l'espagnol Davila et de la compagnie allemande Lübeck Linie. Mais au faite de sa puissance, la société, devenue UECC (Ugland European Car Carrier),

fut vendue en 1990 au japonais N.Y.K., ce dernier en partageant la moitié du capital avec le suédois Wallenius dès 1991 (United European Car Carrier). En 2000, Ugland finit par se délester de la moitié de sa participation dans HUAL, laissant ainsi Leif Höegh seul maître à bord.

Ces comportements inconstants sont moins nets chez un troisième groupe d'opérateurs. Il s'agit de véritables armements de ligne qui trouvent dans le développement du roulage, un moyen d'échapper aux géants de la conteneurisation. Ils détiennent souvent, au titre des héritages de leurs anciennes activités, des lignes régulières de rouliers, aux côtés desquelles ils développent des réseaux de transports d'automobiles. W. Wilhelmsen en est le cas le plus typique. Ce groupe, fondé en 1861, a commencé à s'intéresser aux lignes régulières dès le début du XX^e siècle. Il créa à l'époque, seul ou en partenariat, un réseau de lignes entre l'Europe, l'Australie, l'Asie du Sud-Est ou l'Extrême-Orient, suffisamment étoffé pour que l'on parlât couramment des Wilhelmsen Lines dès les années 1920. Il y a encore une vingtaine d'années, W. Wilhelmsen fut une des compagnies les plus en pointe dans la formation de pools ou de consortiums, destinés à absorber les innovations de la conteneurisation. Sur l'Extrême-Orient, c'est W. Wilhelmsen qui créa, avec la Svenska Östasiatiska Kompagni (groupe Broström), la Seaco-Wilhelmsen en 1966. Ce fut le noyau initial sur lequel se sont agrégés l'Östasiatiska Kompagni danoise en 1969 (le pool devenant alors Scanservice), puis Nedlloyd en 1972 (Scanservice devenant ScanDutch), avant que les Messageries Maritimes ne vinssent compléter la panoplie en 1973. De même, W. Wilhelmsen, avec Klaveness et Fearnley og Eger, constituèrent en 1969 les Barber Lines pour exploiter des lignes entre les Etats-Unis, l'Afrique et l'Extrême-Orient. Seul maître à bord en 1975, Wilhelmsen rapprocha les Barber Lines de la Blue Funnel britannique pour former Barber Blue Sea Line. Enfin, en 1970, un troisième pool fut mis en place entre Wilhelmsen, Det Östasiatiska Kompagni (Danemark) et la Transatlantic suédoise pour exploiter un service entre l'Europe et l'Australie (ScanAustral, devenu ultérieurement ScanCarriers). Refusant obstinément de s'engager dans la conteneurisation intégrale (sauf pour le pool ScanDutch, pour lequel la compagnie mit en ligne en 1972 le seul porte-conteneurs intégral exploité jusqu'à présent sous pavillon norvégien (le Toyama, 2 400 E.V.P.), Wilhelmsen a en revanche méthodiquement exploré toutes les possibilités des navires rouliers. Pour eux, il s'est lancé dans une coûteuse campagne d'équipement (une première série de trois navires de 22 000 t.p.l. en 1972-73, une deuxième de quatre navires de 32 000 t.p.l. en 1978-79, une troisième de deux navires de 44 000 t.p.l. en 1984, prolongée par la construction d'un roulier légèrement plus gros en 1996).

Or tous les consortiums qui viennent d'être évoqués ont aujourd'hui disparu. Cette disparition n'alla pas sans de graves difficultés financières pour le groupe qui fut obligé de se restructurer à compter du 1^{er} janvier 1989 en six divisions autonomes, dont la principale (W. Wilhelmsen Lines), manquant de

liquidités, dut s'ouvrir à des investisseurs finlandais. C'est à cette époque que le groupe prit la décision de tout miser sur des niches, comme le transport automobile. Il s'installe alors dans Nosac, pour l'absorber tout à fait en 1995. Quelque temps plus tard, après s'être dégagé de sa filiale offshore (Wilrig), puis avoir renoncé à la plupart des transports de vrac (Wilship), le groupe rapproche en 1999 sa filiale W. Wilhelmsen Lines de Wallenius, principal spécialiste du transport des véhicules en Scandinavie, devenant ainsi le deuxième opérateur mondial derrière N.Y.K. Wallenius-Wilhelmsen conserve une flotte composite, d'une part de 9 rouliers hérités de W. Wilhelmsen Lines, exploités en ligne pendulaire entre l'Europe, l'Amérique du Nord, l'Australie et l'Asie (Cf. Tableau 2), cette flotte étant renforcée depuis 2000-2001 par 4 transporteurs de voitures disposant de fortes capacités de roulage, et d'autre part d'une cinquantaine de navires spécialisés (P.C.C. et P.C.T.C.). Ainsi, Wallenius-Wilhelmsen est un « transporteur global de niche », avec un réseau disposant en 2001 d'un service roulier pendulaire, auquel s'ajoutent de multiples lignes spécialisées (rien que pour l'Europe, 5 services P.C.T.C. vers l'Amérique du Nord dont un pendulaire, prolongé sur le Pacifique, auxquels s'ajoutent de nombreuses lignes sur le Moyen-Orient et l'Extrême-Orient, seul ou en partenariat avec N.Y.K. ou Mitsui). En outre, il assure une liaison P.C.T.C. par le cap de Bonne-Espérance vers l'Afrique du Sud, l'océan Indien, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

On pourrait faire les mêmes observations à propos de Leif Höegh. Cet armement fut un opérateur très actif sur les lignes régulières après la Seconde Guerre mondiale. Il est bien connu en France pour avoir investi la Côte Occidentale d'Afrique dès 1948, ce qui lui a valu d'absorber la Société Navale de l'Ouest et de constituer autour de ses intérêts le GIE SCADOA, qui mit en ligne plusieurs rouliers entre les ports européens et ouest-africains. Mais l'acquisition de Delmas-Vieljeux par le groupe Bolloré en mai 1991 changea totalement la donne de la compagnie, dans la mesure où Bolloré était un partenaire minoritaire de SCADOA depuis 1989. Risquant d'être rapidement marginalisé par un concurrent qui était son partenaire dans son propre service, il prit la décision de vendre à Bolloré ses 75 % dans SCADOA dès juin 1991. A l'inverse, Höegh a méthodiquement consolidé ses positions dans HUAL qui dispose à l'heure actuelle de plus d'une vingtaine de P.C.C. ou P.C.T.C., exploités sur un réseau d'envergure mondiale. Par exemple, au départ d'Europe, HUAL propose en 2001 deux services sur l'Extrême-Orient, l'un avec escale en mer Rouge et dans le golfe Persique (avec des P.C.T.C. disposant de rampes de forte capacité de charge) et l'autre sans escale jusqu'à Singapour. En outre, HUAL offre au départ d'Europe des services sur l'Amérique du Nord (en intégrant les Caraïbes), sur l'Afrique de l'Ouest, sur l'Afrique du Sud et l'océan Indien. Au total, HUAL transporte plus d'un million de véhicules, dont un peu moins de la moitié au départ d'Europe.

Bien peu de compagnies spécialisées sont capables de proposer des services aussi globalisés. Seul l'italien Grimaldi présente une stratégie identique. Soli-

dement implanté sur le bassin méditerranéen avec des rouliers ou car-carriers (Medferry Lines), ainsi qu'entre la Méditerranée et les ports de l'Europe du Nord-Ouest (EuroMed Service), Grimaldi assure également des lignes, seul ou en partenariat entre l'Europe, l'Afrique de l'Ouest ou l'Amérique du Sud avec des rouliers ou car-carriers. Cette stratégie de liner l'a conduit à pénétrer progressivement A.C.L., lui permettant de s'installer sur les réseaux Est-Ouest, en marge de la conteneurisation intégrale.

3. UN MARCHÉ D'EXPANSION LIMITÉE

L'opérateur maritime ne crée pas le fret dont il dispose. En la matière, les flottes spécialisées sont tributaires des changements de comportement des industriels qui, après une phase d'expansion exceptionnellement dilatée à partir de leur pays d'origine, changent d'optique pour atteindre une taille réellement mondialisée. Pour ce faire, la création de transplants devient une pratique courante depuis le début des années 1980. Ce qui était jusqu'alors réservé aux grandes entreprises américaines (Ford disposait en 1980 de 48 usines à l'étranger, dont 28 en Europe, General Motors de 33 usines à l'étranger, dont 17 en Europe), s'étend à toutes les entreprises européennes ou asiatiques. A titre indicatif, Toyota, principal producteur japonais, a produit en 2000, 5,5 millions de véhicules dont 43 % seulement au Japon et 37 % aux Etats-Unis. Certains de ses modèles, conçus dans l'optique de la voiture mondiale, comme la Toyota Corolla, ont été déjà produits à près de 20 millions d'exemplaires depuis leur apparition sur le marché (1966), en étant assemblés au Japon, aux Etats-Unis, en Europe, au Venezuela, en Indonésie... Parallèlement, des ententes techniques s'élaborent entre les groupes pour la production de modèles spécifiques ou la réalisation de composants. Le capital des entreprises s'ouvre de plus en plus, faisant naître de véritables transnationales de l'automobile. DaimlerBenz et Chrysler se sont rapprochés en 1998 puis sont entrés dans le capital de Mitsubishi, Renault s'est invité dans la maison Nissan en 1999, les participations réciproques entre les deux entreprises se renforçant en 2001, Ford a pris le contrôle de Mazda, General Motors est entré dans Daewoo Motor, etc. L'avènement de la grande entreprise mondiale passe par des sources financières d'origine diverse et des complémentarités de lieux de production et de marchés de consommation.

Ces mutations ont des effets de grande ampleur. La production se disperse localement (entre les divers pays européens par exemple) et mondialement (avec l'essor de marchés émergents, en Chine, au Brésil, etc.). Pour les transporteurs, si cette dispersion peut avantager le cabotage (d'où les prises d'intérêts de compagnies japonaises dans le cabotage européen, comme N.Y.K. dans U.E.C.C. depuis 1990, ou Mitsui et Nissan dans Euro Marine Carrier en 1992), elle nuit gravement au transport océanique. Pire, elle renforce les lignes conteneurisées, sur lesquelles circulent les pièces détachées et véhicules non montés (C.K.D.). Une entreprise comme Renault est devenue, à ce titre, l'un des tout premiers clients du port du Havre.

Certes, pour se tirer de ce mauvais pas, les armements spécialisés ont profité de circonstances relativement favorables. Les rouliers conventionnels ont été d'autant plus rapidement retirés des services de ligne qu'ils ont bénéficié d'une demande assez soutenue sur le marché de l'occasion, en raison de leur intérêt stratégique. La marine américaine, par le biais du *Military Sealift Command*, a cherché à se doter de navires modernes, au moment où ils étaient bousculés par la concurrence des porte-conteneurs et des navires spécialisés. Ces rouliers offrent en effet des capacités considérables de chargement de matériel militaire et ils forment donc la colonne vertébrale, au sein du MSC, de la *Strategic Sealift Force*. Certains de ces navires ont été directement construits pour la marine américaine dans des chantiers nationaux, mais d'autres ont été achetés ou affrétés en longue durée à leurs propriétaires. De même, aux côtés de la MSC, a été créée en 1976 la *Ready Reserve Force* (RRF) pour compenser le déclin de la marine marchande américaine. Ont été versés dans cette réserve des navires de la *National Defense Reserve Fleet*, relevant de la Marine Administration (MARAD), mais aussi de nouveaux navires achetés sur le marché de l'occasion. Par exemple, on retrouve dans cette force de réserve, plusieurs rouliers de l'ancienne Barber Blue Sea Line, achetés en 1986, plusieurs rouliers des anciens ScanCarriers (dont le vieux Tricolor, construit en 1972 à Dunkerque et acheté en 1985), plusieurs ex P.C.T.C. de HUAL. Au total, sur dix ans (de 1984 à 1994), les Américains se sont procuré une trentaine de rouliers sur le marché mondial. C'est un nombre considérable auquel d'autres marines ne peuvent évidemment pas prétendre. Mais la Royal Navy est également convaincue, depuis la guerre des Malouines, de l'intérêt des rouliers. Elle en affrète d'ailleurs en permanence et vient même d'engager un contrat original, pour disposer périodiquement des moyens de transport de 6 rouliers de taille moyenne, livrés en 2002-2003 à l'armement britannique Andrew Weir Shipping Ltd.

Il en résulte que la surcapacité a pour l'instant été évitée, d'autant que la première génération de P.C.C. et P.C.T.C. commence à vieillir et devra être remplacée dans un avenir rapproché. En 2003, la moitié de la flotte avait au moins 15 ans d'âge et le quart plus de vingt ans. La morosité des taux de fret risque de précipiter à la casse beaucoup de vieux navires, mais aussi d'accélérer les opérations de regroupement entre opérateurs, le mariage entre Wallenius et Wilhelmsen en 1999, puis leur absorption de la division spécialisée de Hyundai en 2002 en étant les signes patents.

Évidemment, les opérateurs maritimes cherchent à conserver des marges de manœuvre vis-à-vis de leurs chargeurs. Deux tendances apparaissent. La première tend à allonger les prestations de transport, pour transformer le coût du transport en une véritable valeur ajoutée pour la clientèle. Elle suppose, aux côtés des métiers de base, de maîtriser des opérations logistiques sur des terminaux sous contrôle : préparation des véhicules, identification des véhicules par des systèmes informatiques, gestion des stocks, petites réparations,

voire montage d'accessoires. Ces terminaux deviennent de véritables hubs pour leurs opérateurs (par exemple Zeebrugge ou Southampton en Europe pour Wallenius-Wilhelmsen).

La seconde tend à élargir l'assiette des frets transportés. Les matériels agricoles, engins de chantiers, matériels ferroviaires, matériels aéronautiques, bateaux de plaisance, équipements industriels de toute sorte peuvent aisément accompagner les véhicules. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les P.C.T.C. se sont rapidement substitués aux P.C.C.. Mais certains armements cherchent à aller plus loin. Là encore, W. Wilhelmsen aligne sur son service pendulaire Europe-Amérique du Nord-Pacifique 4 navires d'un genre nouveau depuis 2000-2001. Il s'agit de bateaux un peu hybrides, entre rouliers classiques et P.C.T.C.. En fait, ces unités Panamax permettent d'embarquer du fret d'un poids et d'un encombrement presque équivalents à ceux des rouliers classiques (jusqu'à 320 tonnes, contre 420 tonnes pour les plus gros rouliers de la compagnie), tout en disposant de huit ponts, avec une capacité d'accueil presque identique à celle des plus gros P.C.T.C. (46 000 m² de ponts-garages et près de 5 500 voitures). On retrouve ici une tendance récurrente chez tous les armateurs indépendants, qui est de combiner, « mixer » les capacités de charge, pour répondre à la demande le plus largement possible.

CONCLUSION

La niche du transport automobile offre encore une grande liberté de manœuvre pour des armements indépendants, assez périphériques, mais très au fait des choses de la mer. Ils rejoignent les stratégies d'industriels qui ont la volonté d'externaliser les métiers qu'ils maîtrisent le moins, selon une logique que l'opinion courante qualifie de post-fordiste. Cependant, pour les armateurs, cette fenêtre de liberté ne débouche pas sur l'infini : l'essor des méga-carriers de la conteneurisation leur rogne sans cesse des parts de marché, dans leur entreprise de diversification, alors que leurs chargeurs les guident plus ou moins directement, par leurs ententes financières ou techniques, dans leur désir d'élaborer de véritables réseaux de transport.

BIBLIOGRAPHIE

- CORNEZ S. (2000) La création de valeur ajoutée à la rupture de charge. **Plates-formes logistiques et ports, Synthèse**, n° 25, Saint-Nazaire, Isemar, 4 p.
- CROWDY M., HOWELLS A., SYSE J.-P. (1978) **Wilh. Wilhelmsen (1861-1977). Brief History and Fleet List**. World Ship Society, Kendal, 144 p.
- DURAND J.-F. (2002) Le navire-garage, au service de l'industrie automobile. **Navires et Marine Marchande**, n° 13, pp. 40-53.

KOLLTVEIT B. (1990) **Trade Winds, a History of Norwegian Shipping**. Oslo, Dreyer, 398 p.

LIONEL-MARIE H. (1999) Le transport des voitures par voie maritime (1955-1998). **Journal de la Marine Marchande**, 17 septembre, pp. 1919-1926.

STAVSETH Sv., STEIMLER Sv.G. (1970) **Car Transport by Sea**. Bergen, S.Ö.I.-N.H.H., 100 p.

TEILLARD Th. (1992) Transport de voitures : un marché à part. **Journal de la Marine Marchande**, 21 février, pp. 449-453.

VIGARIÉ A. (1995) **La mer et la géostratégie des nations**. Paris, Economica-ISC, 432 p.

Sites internet : www.aclcargo.com, www.wv-group.com, www.2wglobal.com, www.hoeghlines.com