

**Analyse comparative des mesures
d'intervention publique en soutien
au transport maritime**



**SOCIOÉCONOMIE
DES TRANSPORTS**



**ÉTUDES ET RECHERCHES
EN TRANSPORT**

**ANALYSE COMPARATIVE DES MESURES
D'INTERVENTION PUBLIQUE EN SOUTIEN AU
TRANSPORT MARITIME**

Emmanuel Guy
Chaire de recherche en transport maritime
Département des sciences de la gestion
Université du Québec à Rimouski

et

Bruno Urli
Chaire de recherche en transport maritime
Département des sciences de la gestion
Université du Québec à Rimouski

Réalisé pour le compte du ministère des Transports du Québec

Juillet 2009

La présente étude a été réalisée à la demande du ministère des Transports du Québec et a été financée par la Direction de la recherche et de l'environnement. Elle fait partie de la programmation de recherche de la Chaire de recherche en transport maritime créée à l'Université du Québec à Rimouski avec le soutien commun du ministère des Transports du Québec et de la Société de développement économique du Saint-Laurent.

Les opinions exprimées dans le présent rapport n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement les positions du ministère des Transports du Québec.

Toute référence à une loi ou à une réglementation n'est présentée qu'à titre informatif. Ces références ne peuvent en aucun cas être utilisées pour prendre des décisions ou entreprendre des actions. En ce sens, les lectrices et les lecteurs sont appelés à se référer aux textes de loi originaux pour obtenir de l'information concernant ce qui a force de loi.

Collaborateurs

Frédéric Lapointe, Université du Québec à Rimouski
Michel Dignard, ministère des Transports du Québec

Comité de lecture (février 2008)

Michel Dignard, ministère des Transports du Québec
Marc Gagnon, Société de développement économique du Saint-Laurent
Anthony Kish, Société de développement économique du Saint-Laurent
Claire Poulin, ministère des Transports du Québec
Kathy Rouleau, ministère des Transports du Québec

ISBN : 978-2-550-57115-5 (version imprimée)

ISBN : 978-2-550-57116-2 (PDF)

Dépôt légal- Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2009

Dépôt légal- Bibliothèque et Archives Canada, 2009

Titre et sous-titre du rapport Analyse comparative des mesures d'intervention publique en soutien au transport maritime		N° du rapport Transports Québec RTQ-09-01	
		Date de publication du rapport (Année – Mois) 2009-07	
Titre du projet de recherche Analyse comparative des mesures d'intervention publique en support au transport maritime		N° du contrat (RRDD-AA-CCXX) 4502-06-RZ01	N° de projet ou dossier R607.1
Responsable de recherche Emmanuel Guy	Date du début de la recherche 2007-03	Date de fin de la recherche 2008-06	
Auteur(s) du rapport Emmanuel Guy et Bruno Urli			
Chargé de projet, direction Michel Dignard, Transport aérien, maritime et ferroviaire		Coût total de l'étude 150 000 \$	
Étude ou recherche réalisée par (nom et adresse de l'organisme) Chaire de recherche en transport maritime Département des sciences de la gestion Université du Québec à Rimouski		Étude ou recherche financée par (nom et adresse de l'organisme) <i>Préciser DRE ou autre direction du MTQ</i> Direction du développement durable, de l'environnement et de la recherche 930, chemin Sainte-Foy, 6^e étage Québec (Québec) G1S 4X9	
Problématique Les États interviennent de diverses manières afin d'encadrer ou de soutenir le secteur du transport maritime. Sept ans après l'adoption de la Politique de transport maritime et fluvial par le gouvernement du Québec, et alors que tous les observateurs remettent en question la vision et les actions du gouvernement fédéral (qui détient l'essentiel des pouvoirs constitutionnels dans ce domaine), ce projet propose de faire le bilan des pratiques actuelles et des perspectives dans un certain nombre de pays industrialisés.			
Objectifs L'objectif de l'étude est de brosser le portrait des différentes approches employées par les gouvernements occidentaux pour soutenir la compétitivité du transport maritime intérieur et international.			
Méthodologie La recherche repose sur une analyse comparée de cas d'études qui consistent en quatre principales familles d'initiatives : 1) les programmes européens d'appui financier au transport maritime de courte distance; 2) les initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce; 3) les aménagement fiscaux européens en faveur des armateurs : taxation au tonnage et second registre; 4) les mesures de libéralisation du cabotage en Australie.			
Résultats et recommandations Le rapport de recherche soumis à la suite de la réalisation de ce projet permet de développer une vision claire des différents modes d'intervention des États industrialisés dans le domaine du transport maritime, de cibler les meilleures stratégies et de comprendre les conditions du succès ou de l'échec de ces différents modes d'intervention. Déjà prévue à la programmation de recherche de la Chaire en transport maritime, la suite logique de ce projet amènera la Chaire à poser ultérieurement un diagnostic et à faire des recommandations au regard du régime canadien d'intervention en transport maritime.			
Mots-clés Transport maritime, compétitivité, transport domestique, transport international, aménagements fiscaux, programmes d'appui financier, cabotage	Nombre de pages 134	Nombre de références bibliographiques 144	Langue du document <input checked="" type="checkbox"/> Français <input type="checkbox"/> Anglais Autre (spécifier) :

SOMMAIRE

Le présent rapport expose le premier volet des travaux de la Chaire de recherche en transport maritime créée au Département des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Rimouski, de concert avec le ministère des Transports du Québec et la Société de développement économique du Saint-Laurent.

Objectif

L'objet de notre étude est de tracer le portrait des différentes approches employées par les gouvernements occidentaux pour soutenir la compétitivité du transport maritime, tant intérieur qu'international. Cette démarche doit servir à nourrir la réflexion sur l'encadrement public du transport maritime au Québec et au Canada à l'aide de cas concrets d'expériences menées ailleurs. La banque de connaissances constituée dans notre étude doit aussi permettre de déterminer les grands enjeux communs aux mesures de soutien au transport maritime qui serviront de pierre angulaire à la Chaire dans ses travaux subséquents.

Méthodologie

Notre recherche consiste en une analyse comparée s'appuyant sur l'étude de différents cas. En fonction de l'objectif central, ces cas ont été choisis de façon :

- à englober un large éventail de philosophies d'intervention du secteur public dans l'économie : des subventions directes à la libéralisation;
- à intégrer à notre analyse les programmes qui ont suscité le plus d'attention dans le milieu du transport maritime;
- à considérer une variété de contextes sociopolitiques, tout en excluant les pays en émergence puisque leur comparabilité au regard de la situation québécoise est restreinte.

Sur la base de ces critères, quatre principales familles d'initiatives ont été sélectionnées, chacune étant formée de plusieurs cas particuliers :

- les programmes européens d'appui financier au transport maritime de courte distance;
- les initiatives nord-américaines de conseils de corridor de commerce;
- les aménagements fiscaux européens en faveur des armateurs : taxation du tonnage et second registre;
- les mesures de libéralisation du cabotage en Australasie.

Pour systématiser le traitement des cas à l'étude et assurer leur comparabilité, l'information recueillie sur chacun d'entre eux est découpée et organisée selon les catégories suivantes :

- les objectifs : Compiler l'énumération complète des objectifs implicites et explicites recherchés avec cette mesure. Quels sont les changements que l'on souhaite induire et, parallèlement, les effets secondaires que l'on veut éviter? Existe-t-il des oppositions directes ou partielles entre les différents objectifs poursuivis?
- les mesures effectives : Décrire le fonctionnement de la mesure étudiée, soit ce qu'elle permet, les conditions d'admissibilité et la procédure qu'elle impose. Quel est le levier choisi pour induire une transformation du marché dans la direction indiquée par les objectifs?
- les impacts rapportés : Quel est l'état du marché suivant l'introduction des mesures effectives? Quelles sont les tendances dans l'évolution de l'industrie? Les transformations observées sont-elles cohérentes avec les objectifs? Y a-t-il des effets secondaires imprévus?
- les réclamations issues de l'industrie : Quelle perception générale de la mesure effective retient-on : est-ce un succès ou un échec? Les différentes parties prenantes ont-elles des interprétations divergentes à ce niveau? Que demande-t-on comme adaptations à la mesure étudiée?
- la cohérence de l'ensemble : Existe-t-il des contradictions ou des oppositions entre les objectifs, les mesures effectives, les impacts et les réclamations? Quelle est l'influence de ces oppositions sur les résultats obtenus?

Programmes européens d'appui financier au transport maritime à courte distance

L'analyse des programmes de la Commission européenne révèle la priorité accordée au transfert modal : dévier des flux de marchandises de la route vers les autres modes de transport. Les programmes ont ainsi pour objet, de manière générale, de soutenir la mise en place de nouveaux services maritimes offrant aux expéditeurs des solutions de rechange à la route, et ce, par l'entremise de subventions aux exploitants ou par la fourniture d'infrastructures. Malgré ces formes d'aides, la portion du risque financée par les fonds publics demeure très faible en regard de l'ensemble des coûts que les transporteurs doivent payer pour le démarrage de nouveaux services maritimes susceptibles de générer un transfert modal. Les représentants des armateurs et les analystes sont donc, pour la plupart, critiques à l'égard des programmes européens et réclament plutôt des aménagements législatifs qui simplifieraient les aspects légaux et douaniers du transport maritime de façon à lui permettre de concurrencer plus directement le transport routier.

Initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce

Notre étude met en relief le fait que l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique, menée par le gouvernement canadien et les parties prenantes du secteur des transports de la région de Vancouver, a créé un précédent dans la planification des transports au Canada. On y a adopté une vision multimodale intégrée qui semble beaucoup près de la réalité actuelle du secteur. Cette approche a aussi démontré sa capacité à rassembler les décideurs autour d'une logique forte qui vient prouver l'importance d'investir dans la mise à niveau des infrastructures. Néanmoins, les cas de la Coalition I-95, du réseau de distribution intérieur du Port de New York New Jersey ou encore du projet de porte d'entrée de l'Atlantique illustrent que la gestion par conseil de corridors de commerce pose aussi des défis importants. L'adoption d'une vision intégrée fournit en soi un outil performant pour mettre en évidence les goulots d'étranglement ou d'autres problèmes d'efficacité de la chaîne de transport dans une région donnée. Toutefois, une telle vision ne redistribue pas le pouvoir entre les parties prenantes et elle ne donne pas nécessairement les outils pour implanter les solutions. Il peut être nécessaire de sortir du contexte de corridors de commerce pour mettre au point ces solutions : c'est le cas lorsqu'on a besoin d'ajustements au cadre législatif national. L'approche intégrée peut aider à créer un consensus, mais si les parties prenantes ne s'entendent pas, il est impossible de la faire fonctionner. Le succès des conseils de corridors de commerce semble donc reposer sur l'habileté à équilibrer la nécessité d'intégrer l'ensemble des maillons de la chaîne logistique tout en conservant un éventail d'intérêts suffisamment pointu pour maintenir la cohérence des acteurs.

Aménagements fiscaux européens en faveur des armateurs : taxation au tonnage et second registre

L'étude des différentes variantes d'usage du pavillon de second registre combiné à l'imposition forfaitaire en fonction du tonnage pratiqué en Belgique, au Danemark, en France, en Norvège et au Royaume-Uni démontre leur grande efficacité. Des taux de croissance de la flotte nationale de l'ordre de 150 % et plus sur cinq ans sont observés, ainsi que des taux de réussite comparables pour ce qui est du rajeunissement des flottes et de la participation du secteur maritime à l'économie nationale. Par contre, l'impact sur les emplois en mer est nettement moins prononcé ou, à tout le moins, plus indirect. L'industrie maritime européenne démontre un grand attachement à ces mesures qu'elle désigne comme les clés de sa compétitivité à court et à moyen terme. Néanmoins, les programmes nationaux, surtout ceux de taxation du tonnage, sont sous pression. Pour les politiciens et le public, ces mesures posent des problèmes d'équité fiscale entre les secteurs industriels de même qu'entre les entreprises et les travailleurs. Pour la Commission européenne, elles constituent des formes potentielles de distorsion induite de la concurrence qui doivent être encadrées très étroitement.

Mesures de libéralisation du cabotage en Australasie

Les mécanismes d'ouverture partielle du transport intérieur à la concurrence des navires internationaux sont en place depuis plusieurs années en Australie et en Nouvelle-Zélande. L'ouverture n'étant que partielle et les obligations réglementaires et socioéconomiques des transporteurs côtiers nationaux n'ayant pas été revues, cette forme de libéralisation suscite encore une grande insatisfaction chez ces derniers. Ils voient ainsi de 15 à 30 % du marché leur échapper au profit des navires internationaux. Cependant, l'impact sur les taux de fret est beaucoup plus rapide, important et durable que sur la composition des flottes nationales. Celles-ci se maintiennent en nombre durant la décennie suivant la libéralisation. Si la baisse des taux de fret a pour effet de fragiliser les armateurs nationaux, il en résulte néanmoins une plus grande attractivité du transport maritime pour les expéditeurs et des possibilités améliorées de concurrencer les autres modes de transport. Ainsi, les transporteurs nationaux réclament d'abord des dispositions claires leur permettant de concurrencer les navires internationaux à armes égales, plutôt qu'un retour à un protectionnisme plus ferme.

Conclusion

Il est difficile de comparer directement tous les cas à l'étude entre eux. Néanmoins, trois enjeux particuliers ressortent de la compilation de l'ensemble de ces cas. D'abord, il y a la question des bénéficiaires ultimes des mesures publiques de soutien au transport maritime. Toutes les mesures concernent l'amélioration de la compétitivité du transport maritime. Malgré cela, toutes ont des objectifs prioritaires qui peuvent être très contrastés les uns par rapport aux autres : rééquilibrage modal, compétitivité des chaînes logistiques, attraction de centres de décisions maritimes ou encore accès des expéditeurs au meilleur service au meilleur prix possible. Intrinsèquement lié à cette considération, l'enjeu de l'arbitrage entre ces multiples variations d'objectifs doit être envisagé de près. Notre étude montre que ce sont les incohérences sur cet aspect, inconscientes ou incontournables, qui sont la principale source d'inefficacité de l'intervention publique en soutien au transport maritime. Enfin, tous les cas à l'étude ont la gestion de la concurrence au cœur de leurs considérations. Il faut à la fois trouver les leviers capables d'améliorer la position concurrentielle d'un groupe et s'assurer que cette distorsion demeure acceptable et n'induit pas d'iniquité. Bien que notre étude n'inclue pas d'évaluation officielle du cadre canadien et québécois, de par son caractère comparatif international, elle suggère qu'*a priori* ces trois dimensions font l'objet d'un arbitrage plus dispersé dans le système québécois et canadien. Cela suppose qu'il y a une réflexion importante à mener sur ces trois enjeux pour améliorer la qualité du soutien public au transport maritime dans l'axe Saint-Laurent–Grands-Lacs.

EXECUTIVE SUMMARY

This report presents the results for the initial phase of activities of the Research Chair in Maritime Transportation. The Chair is housed at the Department of Management at the Université du Québec à Rimouski where it was created with the financial support of ministère des Transports du Québec and the St. Lawrence Economic Development Council.

Objective

The central goal of this study is to portray the various approaches taken by Western governments to support the competitiveness of maritime transportation, both domestic and international. The usefulness of this approach is to stimulate thought regarding the framework of public shipping in Québec and Canada with examples of policies experienced elsewhere. The knowledge developed in this study also serves to identify the main points at stake in maritime policy as a basis of reference in the subsequent work of the Chair.

Methodology

The research is based on a compilation of comparative case studies. In line with the main objective, the chosen case studies were selected to:

- Cover a wide range of philosophies regarding public sector intervention in the economy: from direct subsidies to liberalization.
- Include the initiatives that attracted the most attention within shipping circles.
- Cover a number of different socio-political situations, but yet without including emerging economies on the basis that they are too different to be usefully compared to the situation on the St. Lawrence.

Using the criteria, four main families of public initiatives have been selected, each formed of several specific case studies:

- European programs offering financial support for short sea shipping.
- North American initiatives of trade corridors and gateways councils.
- The European tax programs for shipowners: tonnage tax and international registration.
- The liberalization of cabotage in Australasia.

In order to systematize the treatment of the case studies and to ensure their comparability, the information collected on each case study is cut out and organized according to the following categories:

- Objectives: Compile all explicit and implicit objectives sought with the initiative studied. What are the changes the initiative seeks to induce? And

in parallel, what are the side effects that it seeks to avoid? Are there direct or partial oppositions among the various objectives sought by an initiative?

- Working measures: Describe the operation of the selected initiative: what it allows, conditions of admissibility, and the procedures which it imposes. The point is to expose the lever chosen to induce a change in market conditions in the direction set out by the objectives.
- Reported impacts: What is the state of the market following the introduction of studied working measures? What are the evolution trends in the industry? Do these changes appear coherent with the established policy goals? Are there any unexpected side effects?
- Complaints from the industry: What is the general perception of the working measures and their effectiveness by their intended beneficiaries: success or failure? Do the various stakeholders have different interpretations of it at this level? What adjustments to the measures are being called for?
- Overall consistency: Are there any contradictions or conflicts between objectives, working measures, reported impacts or complaints from the members? How do these conflicts of objectives or inconsistencies influence the overall results of the given initiatives?

European programs offering financial support to short sea shipping

The analysis of the European Commission's programs reveal that a clear priority is given to one central objective: generate modal shift. That is transferring flows of freight from the road systems to other transport modes. In this context, the support aimed at the maritime sector is for the introduction of new services that will provide shippers with alternatives to all-truck shipments. This is done through targeted subsidies to carriers or for infrastructure provision. Despite putting these initiatives in place, the proportion of the financial risk covered by public funds remains comparatively very low in regard to the overall costs involved for operators embarking in creating new ship-based services capable of generating a modal shift. Shipowners associations and researchers are therefore in general critical of the European programs. They claim that adjustments to the legal status of seaborne shipments between member states that would bring them in line with imports and exports by truck would be a more effective way to enhance the competitiveness of short sea shipping.

North American trade corridor council initiatives

The study notes that the Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative developed by Vancouver area transportation stakeholders and subsequently endorsed by the federal government sets a precedent in transportation planning in Canada. It embraces an integrated multimodal vision better suited to the reality of the sector than traditional modal approaches. The approach has also demonstrated its ability to bring decision makers together around a strong rationale to support investments in upgrading infrastructures. Nevertheless, cases like the I-95 Coalition, the Port Inland Distribution Network of the Port of New York New Jersey or the gateway project in Atlantic Canada demonstrate that managing freight movements through trade corridor councils also poses significant challenges. Adopting an integrated vision provides a powerful tool to identify the bottlenecks and efficiency issues of a given region's transportation chain. Yet, such a vision does not act upon the balance of power among the stakeholders. Neither does it provide tools to implement eventual solutions to the issues it exposes. It may be necessary to move out of the corridor context to develop these solutions: it is the case indeed when changes to the national legal framework are needed. The integrated approach may help to reach consensus, but if stakeholders do not agree, it will become impossible to make it work. The success of trade corridor councils appears to depend on their capacity to balance the need to integrate all the links of the supply chain in order to perform adequate planning while, at the same time, keeping a sufficiently narrow focus to maintain consistency and solidarity among the stakeholders.

European tax arrangements for shipowners: tonnage tax and international registration

The study of different variants of use of the flag of a second register combined with a flat tax in terms of tonnage as used in Belgium, Denmark, France, Norway and the United Kingdom, demonstrates their efficiency. Growth rates of national fleets of the order of 150% over five years are observed as well as significant decrease in average ship age. Shipping input to the national economy is also significantly boosted by these measures. On the other hand, the impact on job creation for seafarers is not comparable and at best indirect. The European shipping sector claims that these measures are the most essential ones to maintain its competitiveness in the short and medium term. Despite these positive results, national programs, especially those of tonnage tax, are under pressure. For politicians and the public, they raise questions of fiscal equity between industrial sectors and between firms and taxpayers. For the European Commission, they are potential forms of undue distortion of competition which must be monitored very closely.

Liberalization of cabotage in Australasia

Mechanisms to partially open domestic shipping to international ships have been in place for many years in Australia and New Zealand. The market is only partially open, and the regulatory and socio-economic obligations of the national coastal carriers have not been reviewed; this form of partial liberalisation creates much dissatisfaction in the latter. They see 15 to 30% of their traditional market taken by international ships. Yet, it is observed that the downward pressures on freight rates have rapid and significant effects, but that does not seem to translate to a comparable reduction of the national fleet. The number of domestic ships was relatively stable in the decade following the introduction of the measures of liberalisation. If the decrease of the freight rates has the effect of weakening the national shipowners, it will nevertheless make for more attractive coastal shipping and improved competitive possibilities with other modes of freight transportation. The study notes that in their current position, the region's shipowners request clear rules that would allow them to compete with international ships on equal terms. They do not ask for a return to full protectionism.

Conclusion

Given the wide range of cases included in the study, it is difficult to make direct comparisons between them. There are however three fundamental issues that appear to be at stake in all initiatives studied. First, there is the question of who should ultimately benefit from public measures for maritime transportation. All the initiatives are aimed at improving the competitiveness of the sector. Despite this, they all have goals that can be contrasted and compared with each other: achieve a better equilibrium between transport modes, improve the competitiveness of specific regional transportation chains; attract maritime decision-making centres or ensure access to the best shipping services at the best price; all implying different end beneficiaries. Closely linked to this consideration, is the question of the arbitration of the multiple objectives that are sought through a given initiative. The study shows that inconsistencies in setting the objectives, whether unconscious or inevitable, are the main source of the inefficiency of public support for the maritime policies. Finally, all case studies selected position the management of competition at the centre of their considerations. There is a recognized need to find the most efficient levers to improve the competitive situation of specific sectors or groups of firms, but it takes both the discovery of the levers that can improve the competitive position of a group and the assurance that this distortion is acceptable and not unfair. Although the study does not include a formal evaluation of the public framework in Québec and Canada, the international comparative study suggests that these three dimensions receive a more scattered arbitration within our system. This suggests that there is an important consideration to be made on these three issues in order to improve the quality of the public intervention for maritime transportation along the St. Lawrence and Great Lakes axis.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	5
Objectif.....	5
Méthodologie.....	5
EXECUTIVE SUMMARY.....	9
Objective.....	9
Methodology.....	9
1. INTRODUCTION.....	19
1.1 POLITIQUES PUBLIQUES ET COMPÉTITIVITÉ DU TRANSPORT MARITIME	19
1.2 DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE	21
1.2.1 <i>Choix des cas à l'étude</i>	21
1.2.2 <i>Grille d'analyse</i>	21
2. PROGRAMMES EUROPÉENS D'APPUI FINANCIER AU TRANSPORT MARITIME À COURTE DISTANCE	23
2.1 MISE EN CONTEXTE	23
2.2 OBJECTIFS DES MESURES D'INTERVENTION PUBLIQUES ÉTUDIÉES	25
2.2.1 <i>Objectifs des programmes spécifiques</i>	25
2.3 MESURES EFFECTIVES	26
2.3.1 <i>Programme Marco Polo I</i>	26
2.4 ÉTAT DU MARCHÉ : IMPACTS RAPPORTÉS DES MESURES INTRODUITES.....	34
2.5 RÉCLAMATIONS ISSUES DU MILIEU	43
2.6 CONCLUSIONS RELATIVES AUX PROGRAMMES EUROPÉENS D'APPUI FINANCIER AU TRANSPORT MARITIME À COURTE DISTANCE	45
3. INITIATIVES NORD-AMÉRICAINES DE CONSEILS DE CORRIDORS DE COMMERCE.....	51
3.1 MISE EN CONTEXTE	51
3.2 OBJECTIFS DES MESURES D'INTERVENTION PUBLIQUES	53
3.2.1 <i>La congestion en tant que menace à l'économie</i>	54
3.2.2 <i>Développement de la connectivité d'une région aux réseaux internationaux</i>	55
3.3 MESURES EFFECTIVES	57
3.3.1 <i>Porte d'entrée et corridor de l'Asie-Pacifique</i>	57
3.3.2 <i>Projet de porte d'entrée de l'Atlantique</i>	59
3.3.3 <i>Coalition I-95</i>	60
3.3.4 <i>Port Inland Distribution Network</i>	62
3.4 ÉTAT DU MARCHÉ : IMPACTS RAPPORTÉS DES MESURES INTRODUITES	63
3.4.1 <i>Initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique</i> ..	63

3.4.2	<i>Porte d'entrée de l'Atlantique</i>	67
3.4.3	<i>Coalition I-95</i>	69
3.4.4	<i>Port Inland Distribution Network</i>	71
3.5	RÉCLAMATIONS ISSUES DE L'INDUSTRIE	71
3.6	CONCLUSIONS RELATIVES AUX INITIATIVES NORD-AMÉRICAINES DE CONSEILS DE CORRIDORS DE COMMERCE	72
4.	AMÉNAGEMENTS FISCAUX EUROPÉENS EN FAVEUR DES ARMATEURS	77
4.1	MISE EN CONTEXTE	77
4.2	OBJECTIFS	80
4.3	MESURES EFFECTIVES	82
4.4	ÉTAT DU MARCHÉ : IMPACTS RAPPORTÉS DES MESURES INTRODUITES	85
4.4.1	<i>Menaces au maintien des aménagements fiscaux en faveur des armateurs</i>	93
4.5	CONCLUSIONS RELATIVES AUX AMÉNAGEMENTS FISCAUX EUROPÉENS	96
5.	INITIATIVES AUSTRALASIENNES DE LIBÉRALISATION DU CABOTAGE	101
5.1	MISE EN CONTEXTE	101
5.2	OBJECTIFS	102
5.3	MESURES EFFECTIVES	103
5.3.1	<i>Cas de la Nouvelle-Zélande</i>	103
5.3.2	<i>Cas de l'Australie</i>	104
5.4	ÉTAT DU MARCHÉ : IMPACTS RAPPORTÉS DES MESURES INTRODUITES	106
5.4.1	<i>Impact sur les taux de fret</i>	106
5.4.2	<i>Impact sur les parts de marché</i>	107
5.4.3	<i>Impact sur la composition de la flotte nationale</i>	107
5.5	RÉCLAMATIONS ISSUES DE L'INDUSTRIE	110
5.6	CONCLUSIONS RELATIVES AUX INITIATIVES DE LIBÉRALISATION DU CABOTAGE EN AUSTRALASIE	110
6.	CONCLUSION	113
	BIBLIOGRAPHIE	119
	ANNEXE	135

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Complémentarité des approches du programme Marco Polo et des autoroutes de la mer	31
Tableau 2	Bilan du programme Marco Polo I	36
Tableau 3	Nombre de projets financés par le programme Marco Polo I selon le type d'action	37
Tableau 4	Statut au 20 janvier 2008 d'un échantillon de projets maritimes\ financés par le programme Marco Polo I	38
Tableau 5	Évolution de la répartition modale en Europe	40
Tableau 6	Évolution de la répartition modale pour le transport des marchandises* en France	41
Tableau 7	Évolution de la répartition modale pour le transport des marchandises au Royaume-Uni	41
Tableau 8	Composition du Greater Vancouver Gateway Council.....	58
	Membres administratifs.....	58
Tableau 9	Composition des comités directeurs de la Coalition I-95	61
Tableau 10	Projets spécifiques dont le financement a fait l'objet d'une annonce publique.....	64
Tableau 11	Répartition du financement annoncé en fonction des modes de transport et de la source de financement	67
Tableau 12	Études d'opportunité de la porte d'entrée de l'Atlantique	68
Tableau 13	Calcul de l'impôt forfaitaire pour un navire de 40 000 tonneaux. 78	
Tableau 14	Évolution de la flotte britannique.....	79
Tableau 15	Caractéristiques des programmes de second registre et de taxation du tonnage étudiés.....	82
Tableau 16	Évolution de la flotte britannique suivant l'introduction de la taxation du tonnage en 2000	86
Tableau 17	Évolution de la flotte danoise suivant l'introduction du second registre en 1988 et de la taxation du tonnage en 2002.....	86
Tableau 18	Évolution de la flotte belge suivant la réforme du registre et l'introduction de la taxation du tonnage en 2003-2004	87
Tableau 19	Évolution de l'âge moyen des navires sous pavillon français et sous pavillon danois.....	88
Tableau 20	Évolution de l'emploi pour les marins danois et britanniques	89

Tableau 21	Évolution du recrutement d'élèves officiers en Grande-Bretagne et en Belgique	91
Tableau 22	Évolution de la flotte norvégienne	95
Tableau 23	Évolution de l'emploi maritime en Norvège	95
Tableau 24	Évolution de l'indice des taux de fret australien selon les modes de transport	106
Tableau 25	Évolution de la proportion du transport côtier australien réalisé avec permis de voyage	107
Tableau 26	Évolution de la flotte marchande néo-zélandaise	108
Tableau 27	Évolution de la flotte des principaux armateurs côtiers néo-zélandais.....	108

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Schéma conceptuel de l'intervention publique européenne en soutien au transport maritime à courte distance	48
Figure 2	Dimensions du concept de corridor de commerce	53
Figure 3	Différences dans les objectifs des initiatives étudiées	56
Figure 4	Participation des gouvernements et des représentants de l'industrie aux conseils de corridors de commerce.....	74
Figure 5	Schéma conceptuel des initiatives nord-américaines de corridors de commerce	76
Figure 6	Schéma conceptuel des aménagements fiscaux	99
Figure 7	Évolution de l'emploi lié au transport côtier en Nouvelle-Zélande (emplois en mer et à terre occupés par des Néo-Zélandais)	109
Figure 8	Schéma conceptuel des initiatives australasiennes de libéralisation du cabotage	112

1. INTRODUCTION

La présente étude consiste en une analyse des différentes approches d'encadrement public expérimentée par les économies occidentales dans le but d'accroître la compétitivité du transport maritime. Notre étude est autonome et présentée ici dans sa version complète. Néanmoins, sa réalisation prend sa source dans la création à l'Université du Québec à Rimouski, de concert avec le ministère des Transports du Québec et la Société de développement économique du Saint-Laurent, de la Chaire de recherche en transport maritime. Ce projet a été mis sur pied dans la foulée de la Politique de transport maritime et fluvial du gouvernement du Québec. Il a pour objet le développement des connaissances en matière de gestion du secteur maritime par la réalisation de travaux de recherche s'articulant autour de trois axes principaux : 1) les politiques publiques relatives au transport maritime et aux activités portuaires; 2) les perspectives pour le secteur maritime québécois dans le contexte de la mondialisation des échanges et de la mondialisation des entreprises de transport maritime; et 3) l'aide à la décision appliquée au secteur maritime.

La présente étude constitue le volet de démarrage de la programmation de recherche de la Chaire. Dans ce contexte, son objectif général est de produire un cadre de référence des possibilités d'intervention publique en soutien au transport maritime basé sur des exemples internationaux. Ce cadre doit alimenter la réflexion entreprise – par l'industrie et les autorités visées, notamment à travers les travaux du Forum de concertation pour le transport maritime – sur la nature des interventions nécessaires pour assurer une meilleure participation du transport maritime aux échanges commerciaux dans l'axe Saint-Laurent–Grands-Lacs.

La banque de connaissances ainsi créée doit aussi servir de pierre angulaire aux phases subséquentes de la programmation scientifique de la Chaire. À ce titre, elle doit rassembler toutes les données nécessaires pour une analyse étendue de la nature et de la performance de l'encadrement public du transport maritime dans le système Saint-Laurent–Grands-Lacs.

1.1 Politiques publiques et compétitivité du transport maritime

L'importance de l'influence de l'encadrement public sur la compétitivité des entreprises de transport maritime ne relève pas de la théorie. Un survol de la composition des coûts d'exploitation l'indique clairement. D'abord, les nombreuses exigences spécifiques fixées par les normes de sécurité limitent sérieusement les options techniques qu'un transporteur peut employer pour réaliser ses activités commerciales. Plus fondamentalement, l'ensemble des coûts d'exploitation d'un navire est fixé sur des marchés où la libre concurrence est limitée par la réglementation ou par la participation directe des

États. Cela s'observe aussi relativement aux coûts liés à l'acquisition du navire, tout comme à l'échelle du principal coût d'exploitation, soit l'équipage. Quant aux coûts des services nécessaires à la réalisation d'un voyage (pilotage, services portuaires et manutention de marchandises), leur fourniture est le fait, la plupart du temps, de structures parapubliques qui ne sont pas en complète situation de libre marché. Ce point est particulièrement vrai pour le transport intérieur canadien, mais il s'applique aussi bien au transport international.

Cela dit, les termes « intervention publique » et « encadrement public » sont employés plus fréquemment dans notre étude pour souligner que nous donnons au concept de politiques publiques une définition très large. Ainsi, notre objet d'étude n'est pas limité aux actions législatives ou aux injections directes de fonds de la part des gouvernements, mais il inclut également tout le processus de concertation et d'établissement des priorités qui accompagne ces actions officielles. À ce titre, les entreprises privées peuvent être des parties prenantes actives dans l'intervention publique. C'est notamment le cas à travers les prises de position, les réclamations et les consultations menées par les associations regroupant les entreprises de segments spécifiques du transport maritime. Bien qu'il soit distinct des autorités gouvernementales et des agences parapubliques officielles et nettement plus près des entreprises privées elles-mêmes, ce mouvement associatif est considéré, dans notre étude, comme participant à l'intervention publique en soutien au transport maritime.

Un autre de nos postulats est qu'il y a une insatisfaction de la part de l'industrie au regard de la qualité du soutien public de l'industrie du transport maritime au Québec et au Canada. Les parties prenantes estiment que, par le passé, les autorités ont été trop souvent désintéressées ou que l'intervention souffre de désorganisation : par exemple, des décisions administratives ou réglementaires contre-productives venaient annuler les gains qui pouvaient avoir été obtenus. Paradoxalement, on reconnaît et salue l'expression d'une volonté politique renouvelée d'induire un changement et d'insuffler un dynamisme nouveau au secteur maritime. Le point important pour la démarche de notre étude est que les parties prenantes de l'industrie comme des autorités publiques estiment que la redynamisation du secteur, tant pour les segments du transport intérieur que pour ceux qui découlent du transport transocéanique, nécessite impérativement un engagement direct et soutenu des autorités gouvernementales. La question se pose donc : comment développer un encadrement public capable de stimuler au mieux une participation accrue du transport maritime aux échanges dans l'axe Saint-Laurent–Grands Lacs? Nous tenterons d'y apporter des éléments de réponse en analysant les initiatives mises en avant par d'autres pays ou régions qui ont fait face à un défi semblable.

1.2 Démarche méthodologique

Par la nature de la problématique énoncée, l'étude comparative de cas s'est imposée logiquement comme démarche méthodologique. Cette dernière a été volontairement conservée simple et souple, mais, pour assurer la comparabilité des cas documentés, l'analyse a été balisée en fonction des limites spécifiées ci-dessus.

1.2.1 Choix des cas à l'étude

Les mesures effectives retenues pour notre étude devaient :

- englober un large éventail de philosophies d'intervention publique : du protectionnisme à la libéralisation, des subventions directes aux aménagements fiscaux, de la promotion à la planification des flux;
- considérer tous les principaux ensembles de pays occidentaux touchés par des problématiques combinées de sous-utilisation relative du secteur maritime, de croissance rapide du trafic routier ainsi que de compétitivité générale du secteur maritime à l'égard des autres modes de transport;
- considérer les programmes de soutien au secteur maritime les plus discutés dans la communauté maritime.

Les principales familles de cas à l'étude que nous avons retenues sont donc :

- les programmes européens d'appui financier au transport maritime à courte distance;
- les initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce;
- les aménagements fiscaux européens en faveur des armateurs : taxation du tonnage et second registre;
- les mesures de libéralisation du cabotage en Australasie.

1.2.2 Grille d'analyse

En vue de systématiser le traitement des cas à l'étude et de préserver leur comparabilité, l'information recueillie sur chacun a été découpée et organisée selon les catégories suivantes :

- les objectifs : Compiler l'énumération complète des objectifs implicites et explicites recherchés avec cette mesure. Quels sont les changements que l'on souhaite induire et, parallèlement, les effets secondaires que l'on veut

éviter? Existe-t-il des oppositions directes ou partielles entre les différents objectifs poursuivis?

- les mesures effectives : Décrire le fonctionnement de la mesure étudiée, soit ce qu'elle permet, les conditions d'admissibilité et la procédure qu'elle impose. Quel est le levier choisi pour induire une transformation du marché dans la direction indiquée par les objectifs?
- les impacts rapportés : Quel est l'état du marché suivant l'introduction des mesures effectives? Quelles sont les tendances dans l'évolution de l'industrie? Les transformations observées sont-elles cohérentes avec les objectifs? Y a-t-il des effets secondaires imprévus?
- les réclamations issues de l'industrie : Quelle perception générale de la mesure effective retient-on : est-ce un succès ou un échec? Les différentes parties prenantes ont-elles des interprétations divergentes à ce niveau? Que demande-t-on comme adaptations à la mesure étudiée?
- la cohérence de l'ensemble : Existe-t-il des contradictions ou des oppositions entre les objectifs, les mesures effectives, les impacts et les réclamations? Quelle est l'influence de ces oppositions sur les résultats obtenus?

Cette grille d'analyse a aussi pour objet d'assurer que notre étude ne s'oriente pas vers les programmes eux-mêmes, mais que son objet primaire demeure une analyse du développement de l'intervention publique en soutien à la compétitivité du transport maritime. En d'autres mots, notre but n'est pas de produire une analyse exhaustive de tous les cas à l'étude (pour la plupart, ils offrent suffisamment de contenu pour justifier des études qui leur seraient entièrement consacrés), mais d'extraire de ces cas leurs enseignements sur les caractéristiques d'un encadrement public performant et les enjeux de sa mise en place.

Dans ce contexte, il faut évaluer jusqu'où il convient de pousser la collecte de données sur chaque cas à l'étude. En ce qui nous concerne, nous avons fixé la limite au minimum d'information nécessaire pour être en mesure :

- de comprendre la nature et la mécanique du programme étudié;
- de juger de l'arbitrage qui a été fait entre les différents objectifs potentiels du soutien public à la compétitivité du transport maritime;
- d'évaluer les résultats généraux obtenus, tels qu'ils ont été reconnus par les parties prenantes.

2. PROGRAMMES EUROPÉENS D'APPUI FINANCIER AU TRANSPORT MARITIME À COURTE DISTANCE

2.1 Mise en contexte

De façon générale, les transports occupent une place très importante, au moins en théorie, dans le projet d'intégration de l'Europe. Ce dernier est souvent incarné à travers les objectifs de Lisbonne (par référence à l'entente qui y a été conclue en 2000 pour réactualiser l'essence du traité de Rome de 1957 qui marquait la fondation de l'Union européenne, vision qui demeure en force malgré l'abandon momentané du projet de constitution). Cela signifie mettre en place une économie de marché performante au possible – à laquelle on lie des impératifs de réduction de l'interventionnisme étatique qui déséquilibre les marchés. Toutefois, cet objectif de développement économique est proposé comme étant indissociable du développement de la cohésion sociale. En effet, l'économie de marché doit être le levier capable de générer les moyens nécessaires au développement des systèmes nationaux d'éducation ainsi que de santé et de services sociaux, en particulier.

Imbriquée dans cet objectif de croissance, la volonté de générer le rattrapage nécessaire doit être reconnue, car celle-ci fera en sorte que les zones bénéficiant de services de moindre qualité – souvent celles qui sont plus nouvellement intégrées à l'Union européenne – pourront à terme bénéficier des mêmes standards d'excellence. Cette dimension est peut-être moins expressément indiquée dans les textes européens officiels, mais elle apparaît clairement de l'extérieur : d'ailleurs, l'immense projet lié aux transports prend source dans la nécessité de panser les séquelles de la Seconde Guerre mondiale. Les réseaux de transport doivent donc être développés et efficaces pour permettre la croissance économique recherchée, mais également suffisamment étendus et interconnectés pour favoriser la participation pleine et entière de toutes les régions européennes à un marché commun.

Par ailleurs, il est reconnu, dans ce contexte, que le développement intensif des activités de transport génère des effets négatifs majeurs sur les écosystèmes naturels, de même que sur la qualité des milieux de vie humains. La croissance connue à ce jour en ce domaine est jugée insoutenable à terme, particulièrement en ce qui a trait au secteur routier. Il y a donc nécessité d'inverser ces tendances. On a formulé en ce sens le concept de découplage de la croissance économique de la croissance des flux de marchandises. Celui-ci est peut-être resté théorique, mais il a permis d'affirmer une volonté claire de trouver les moyens de réduire considérablement les externalités du transport, notamment des mouvements de marchandises et d'une surutilisation de la route. C'est la principale pierre angulaire du soutien européen au transport maritime côtier (se référer au livre blanc sur les transports de la Commission européenne qui a paru en 2001).

Pour comprendre les actions européennes en matière de transport maritime, il est nécessaire de préciser la portée de certains termes. Dans le contexte nord-américain, l'expression « transport maritime à courte distance » a été retenue, au cours des dernières années, pour désigner des activités de transport maritime qui n'impliquent pas de traversée océanique mais qui peuvent inclure du transport côtier international, par exemple entre le Canada et les États-Unis. Cette nuance le différencie donc du cabotage qui se fait entre les ports d'un même pays ou régime juridique. Dans notre description de la situation européenne, nous emploierons ainsi « cabotage », « transport maritime à courte distance » et « transport côtier » comme des synonymes. Par contre, contrairement à ce que l'on observe sur le fleuve Saint-Laurent, il y a en Europe une séparation nette entre les batelleries maritime et fluviale. La notion de transport fluvial décrit en Europe uniquement le transport par barges sur les canaux intérieurs aménagés pour accueillir des navires au tirant d'eau généralement inférieur à 4 mètres. Le transport fluvial n'est donc pas considéré comme une composante du transport maritime à courte distance.

En abordant l'exemple des actions européennes en matière de soutien au transport maritime courte distance, nous jugeons également pertinent de rappeler l'utilisation qui en a été faite dans le contexte nord-américain. Très tôt dans les initiatives de redynamisation du transport maritime à courte distance menées par les autorités états-uniennes (programme Wave of the Future), on a cité l'Europe comme exemple à suivre et présenté des études sur sa situation. On peut aussi percevoir cette influence dans le mémorandum de coopération pour la promotion du transport maritime à courte distance signé par les trois partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Plus précisément, les statistiques sur la répartition modale et la participation du transport maritime aux échanges intra-européens ont été utilisées pour réclamer l'adoption d'objectifs chiffrés d'amélioration de la part modale du TMCD de ce côté-ci de l'Atlantique.

Enfin, bien que l'action européenne soit certainement plus vaste en matière de soutien au transport maritime, notre analyse dans ce chapitre porte exclusivement sur trois initiatives particulières :

- le programme Marco Polo : par ce programme, la Commission européenne aide financièrement le démarrage de nouveaux services intermodaux de transport de marchandises. Les fonds sont accordés par l'entremise d'un concours où les projets sont choisis principalement sur la base de leur capacité démontrée à générer un transfert modal quantifié de la route vers les autres modes;
- les autoroutes de la mer : le concept des autoroutes de la mer a une portée moins bien délimitée. En fait, il peut être considéré comme faisant partie du programme Marco Polo II, car ce dernier crée un nouveau type d'actions admissibles à ses fonds : des services détournant de forts volumes des axes routiers principaux qui souffrent de congestion, services que l'on nomme « autoroutes de la mer ». Cependant, celles-ci font aussi référence

aux intentions de concevoir des « réseaux » sur les mêmes routes, principalement par la création d'infrastructures portuaires majeures faisant appel, pour ce faire, au fonds principal d'infrastructure de l'Union européenne (tout à fait distinct du programme Marco Polo);

- le programme Naïades : cette initiative n'est pas dotée d'une enveloppe indépendante en ce sens que ledit programme n'offre pas d'aide financière aux entreprises ni d'investissements dans les infrastructures. C'est plutôt une initiative par laquelle la Commission européenne affirme sa volonté de promouvoir auprès de ses États membres les qualités intrinsèques du transport fluvial, de développer les connaissances sur ce dernier et de mettre en évidence les bonnes pratiques pour en soutenir le développement.

2.2 Objectifs des mesures d'intervention publiques étudiées

Les initiatives européennes de soutien au TMCD bénéficient d'un arbitrage très clair des objectifs. En fait, ce ne sont pas des programmes de soutien au transport maritime, mais bien de soutien au transfert modal. L'objectif central est de détourner des flux de marchandises des infrastructures routières des États membres de l'Union européenne, que ce soit vers les voies maritimes, fluviales ou ferroviaires ou encore toute combinaison intermodale impliquant une réduction de l'emploi de la route. Le transfert modal est jugé nécessaire pour :

- participer aux efforts en vue de séparer la croissance économique de la croissance du trafic de marchandises dans le but d'éviter les conséquences économiques de la congestion, perçues comme des risques majeurs pour les régions métropolitaines si le rythme de croissance des dernières décennies est maintenu;
- limiter les coûts sociaux et environnementaux associés à une surutilisation du transport routier. À noter que si la réduction des émissions de gaz à effet de serre fait partie des impacts que l'on cible, ce n'est ni le seul motif ni le motif prioritaire pour justifier l'aide au transfert modal. On considère au même titre la qualité de l'air en zone urbaine, par exemple, ainsi que la sécurité routière, la fragmentation de l'environnement bâti et le bruit.

2.2.1 Objectifs des programmes spécifiques

Du point de vue opérationnel, l'objectif du programme Marco Polo est de fournir des capitaux ponctuels susceptibles de permettre aux entreprises privées de lancer des services innovants se posant en solutions de rechange au système « tout route ». L'objectif est que ces projets aient un effet d'entraînement et créent les conditions favorables à des investissements privés soutenus dans les services intermodaux dont l'intervention publique

aurait démontré la pertinence. En d'autres mots, il y a recherche d'un effet boule de neige.

Si le programme Marco Polo concerne les services de transport, le concept des autoroutes de la mer, lui, cible les infrastructures. Il se greffe à un des principaux programmes d'investissements en infrastructures de l'Union européenne, soit les réseaux transeuropéens de transports (RTE-T). Ce programme a été largement utilisé par le passé pour construire des infrastructures autoroutières reliant les principaux pôles urbains, suivant l'objectif que nous avons mentionné en introduction, soit de relier physiquement les marchés de l'Europe. L'objectif dans le cas des autoroutes de la mer est, en ce sens, de générer la création de nouveaux réseaux d'échanges en mettant à la disposition des États membres de nouvelles infrastructures modernes, de forte capacité, bien adaptées au transport intermodal sur les axes reliant au moins deux États membres.

De son côté, le programme Naïades ne dispose pas de leviers d'investissement direct. Son objectif est plutôt de générer l'expression d'une volonté politique forte de dynamiser le transport fluvial. Implicitement, on souhaite par ces actions créer les conditions de réseautage à l'intérieur de l'industrie et des États membres pour générer les investissements privés et publics nécessaires à la vitalité du secteur.

2.3 Mesures effectives

2.3.1 Programme Marco Polo I

Le programme Marco Polo I est fondé sur un système d'appels à projets annuels. C'est sur cette base que la Direction générale de l'énergie et des transports, entité de la Commission européenne responsable de ce programme, sélectionne les projets qui reçoivent des fonds de démarrage selon les conditions préétablies. Ces projets sont sollicités auprès du secteur privé. L'aide allouée a pour fonction de favoriser le démarrage de nouveaux services susceptibles de générer un transfert modal. Le soutien financier est généralement offert pour les trois premières années de fonctionnement et peut totaliser jusqu'à 35 % des coûts.

Par exemple, ce programme a versé, pendant la période 2003-2005, de 13 à 22 millions d'euros par année répartis entre 12 à 16 projets distincts sélectionnés annuellement.

Conditions générales d'admissibilité

À remarquer, à titre de premier critère, que le programme Marco Polo I n'est en aucune façon limité au secteur maritime : il s'adresse à tout projet

permettant d'offrir une solution de rechange au transport « tout camion » qui sera ainsi en mesure de détourner des flux des infrastructures routières vers d'autres réseaux de transports. Ce sont donc essentiellement des services maritimes, fluviaux ou ferroviaires ou toute combinaison de ceux-ci. Le mode aérien est bien entendu exclu puisqu'il ne permet de réduire les émissions atmosphériques.

Le deuxième critère précise que seuls des projets commerciaux offrant des services de transport de marchandises à l'intérieur des États membres sont admissibles aux fonds de démarrage. Des services aux transporteurs peuvent être acceptés dans certains cas. Cependant, la dimension commerciale et opérationnelle de ceux-ci doit être évidente. Ainsi, les types de propositions suivantes sont exclues précisément :

- les études de marché et les études de faisabilité technique ou commerciale;
- les investissements dans des infrastructures si elles ne sont pas immédiatement intégrées à un service précis et indispensable à la mise en application de celui-ci;
- toute étape préalable à la mise en service de solutions de rechange à la route qui n'intègre pas dans le projet lui-même la commercialisation immédiate du service.

Le troisième critère d'admissibilité commun à tous les projets est l'absence de distorsion induite de la concurrence. Ce critère renvoie bien entendu aux fondements de l'action de la Commission européenne qui recherche la création d'un marché fonctionnant grâce à une réelle libre concurrence et où, notamment, les États membres n'interviennent pas en principe, et ce, de manière à déformer le marché en faveur d'une entreprise active chez eux au détriment d'autres États. Le concept même d'offrir un soutien financier de façon à favoriser le transfert modal est une contradiction à ce principe fondamental. Si la Commission européenne accepte d'enfreindre son principe sur la base de sa volonté de réduire les externalités du transport routier, elle tient à ce qu'il soit respecté entre les autres modes. Il est donc exigé que les promoteurs fassent la démonstration que leur service n'entraînera pas un déséquilibre du marché induit par des fonds publics. Cela implique de fournir une description honnête et détaillée des services existants sur la route convoitée dans tous les modes autres que le transport routier et de démontrer que le service proposé constitue une option fondamentalement nouvelle pour les expéditeurs. On cherche ainsi à s'assurer que des fonds publics ne serviront pas à une entreprise privée qui voudrait en concurrencer d'autres (exception faite de celles du secteur routier, bien sûr).

Le quatrième et dernier critère général est la viabilité commerciale. Les promoteurs des projets doivent fournir leurs prédictions d'états financiers et faire la démonstration que le service devrait normalement atteindre l'équilibre à

la fin de la période prévue de subvention. Ce critère est lui aussi conforme à l'esprit du programme qui est de fournir un levier au secteur privé, mais pas de le remplacer. Néanmoins, les fonds alloués ne doivent pas servir à générer des profits accumulés durant la période de subvention, ce qui n'empêche pas des profits sur des intervalles plus petits, par exemple au cours de la dernière année de fonctionnement.

Cette condition *sine qua non* d'admissibilité se reflète directement dans l'évaluation générale de la crédibilité et la valeur des projets admissibles : qualité des études de marché et du plan d'affaires, qualité de l'expertise technique et commerciale réunie par les partenaires, solidité financière, etc.

Conditions spécifiques de financement

À l'intérieur de ces conditions fondamentales, trois types de projets sont différenciés : les actions de transfert modal, les actions catalytiques et les actions communes d'apprentissage. Ces catégories doivent principalement permettre un découpage pour rendre possible la comparaison entre les projets (et finalement leur sélection). À ces catégories sont ainsi associées des critères d'admissibilité spécifiques et des modalités particulières de l'aide offerte qui permettent donc d'adapter le programme à la réalité spécifique des principaux types de projets proposés. Toutefois, les fonds ne sont pas répartis entre les catégories avant les appels à projets et il n'y a pas d'obligation de les allouer en parts égales. Ces catégories servent essentiellement à mettre en parallèle des éléments comparables à l'intérieur de la grande variété de projets susceptibles d'être soumis par les transporteurs.

Les *actions de transfert modal* proposent la mise sur pied de nouveaux services de transport qui seront commercialement viables mais pas nécessairement innovateurs. Il s'agit simplement de la mise en service de solutions de rechange à la route. Par exemple, la création d'un service de navires-rouliers embarquant des camions-remorques sur une route parallèle à un axe routier est un cas typique d'action de transfert modal.

Les *actions catalytiques* correspondent à des services représentant des innovations marquées, qui permettent de briser des barrières structurelles importantes. Par exemple, cela pourra être la création d'un système informatique facilitant l'échange de données spécialement adapté aux acteurs d'un réseau intermodal spécifique.

Les *actions communes d'apprentissage* sont des initiatives en vue d'améliorer le développement des compétences et la coopération dans un marché des transports.

Ces catégories de projets sont utilisées au moment de l'évaluation, mais également pour moduler l'aide en fonction des spécificités des types de

projets. Ainsi, à chaque type d'action se rattachent des conditions de financement particulières.

Pour les actions de transfert modal :

- le projet doit détourner au minimum 250 millions de tonnes par kilomètre (t/km) de route;
- un seuil maximal d'aide est fixé à 1 euro par tranche de 500 tonnes par kilomètre ainsi qu'à un maximum de 30 % de l'ensemble des coûts;
- le minimum accordé par projet est établi à 500 000 euros;
- la durée maximale de la période de subvention est de 36 mois.

Pour les actions catalytiques :

- la priorité est accordée aux initiatives de coordination de la chaîne logistique menant à une amélioration de la qualité du service. Par exemple, on appuiera les initiatives qui permettent de garantir des temps de livraison fixes ou encore des actions qui s'attaquent aux barrières structurelles majeures telles que le passage des Alpes ou des Pyrénées;
- le minimum accordé par projet est établi à 1,5 million d'euros;
- le taux maximal de subvention est fixé à 35 % des coûts totaux;
- la durée maximale de la période de subvention est de 48 mois.

Pour les actions communes d'apprentissage :

- le minimum accordé par projet est établi à 250 000 euros;
- le taux maximal de subvention est fixé à 50 % des coûts totaux;
- la durée maximale de la période de subvention est de 24 mois.

Programme Marco Polo II

La Direction générale de l'énergie et des transports a annoncé que la Commission européenne reconduisait le programme Marco Polo pour la période 2007-2013, sous l'appellation « programme Marco Polo II ». Si les principes en demeurent inchangés, le budget total, par contre, est plus que doublé pour s'établir à 450 millions d'euros pour la durée du programme.

Outre l'augmentation des moyens, les adaptations à la deuxième mouture du programme témoignent de la volonté d'élargir le champ d'application géographique en admettant non seulement les services intraeuropéens, mais

également les liens avec les pays limitrophes (ce qui est en conformité avec la définition du TMCD adoptée par l'Europe).

Les responsables du programme Marco Polo II affirment également qu'une plus grande souplesse sera accordée pour faciliter l'inclusion des coûts de mise à niveau des infrastructures auxiliaires dans le montage financier des projets. Cela aura lieu sans remettre en question d'aucune façon le fait que ce programme porte d'abord et avant tout sur le financement de services.

Les modifications les plus importantes apparaissent cependant liées à une volonté de stimuler davantage la mise sur pied d'actions innovantes susceptibles d'avoir un impact majeur sur la répartition modale, la grande majorité des projets soutenus dans la première phase ayant été du transfert modal classique sur des routes spécifiques. Pour ce faire, deux nouveaux types d'actions ou de services admissibles sont créés : des actions dites de prévention du trafic et celles des autoroutes de la mer.

Les actions de prévention du trafic (*traffic avoidance*) font référence à des projets permettant de réduire les volumes en transit par une modification de la chaîne de production ou de distribution. Par exemple, on mettra au point des techniques d'emballage qui permettront un meilleur coefficient de chargement ou qui réduiront le mouvement de déchets. Les projets soutenus ne doivent cependant pas mener à la délocalisation d'activités industrielles. C'est donc dire que la réduction du trafic par la réorganisation géographique de la chaîne de production n'est pas admissible, sans égard à son efficacité potentielle.

L'ajout d'un lien explicite entre le programme Marco Polo II et l'initiative des autoroutes de la mer vient préciser la portée de ce concept qui a une existence propre et que nous traitons séparément à la section suivante.

Pour des détails supplémentaires sur les modalités de fonctionnement du programme Marco Polo II, on se référera à la section du site Web de la Direction générale de l'énergie et des transports qui y est consacrée (http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/index_en.htm).

Autoroutes de la mer

Il y a une certaine incertitude entourant le concept d'autoroutes de la mer. Celui-ci est à la fois très proche du principe du soutien au transfert modal élaboré en vertu du programme Marco Polo II et, sous certains aspects, d'une orientation très différente. Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'objectif général est le même, soit détourner des flux de marchandises des infrastructures routières en exploitant davantage les possibilités des autres modes de transport. Le but est de réduire les externalités environnementales et sociales du transport routier, le tout dans un contexte de soutien aux

échanges commerciaux selon les principes de la libre concurrence et de l'interventionnisme étatique limité.

La principale différence réside probablement dans le rôle que doivent y jouer les États membres et l'Union européenne. Si, par le programme Marco Polo II, les autorités cherchent à créer un levier pour favoriser l'investissement privé en fournissant un certain capital de risque dans des projets où les entreprises sont les leaders, les autoroutes de la mer sont plutôt un exercice dans lequel l'Union européenne assumerait pleinement un rôle de pourvoyeur d'infrastructures en mettant des fonds à la disposition de ses États membres pour réaliser ces infrastructures prioritaires à l'échelle européenne. Il s'agit donc ici de créer un nouveau réseau transeuropéen de transport par intervention publique directe. En d'autres mots, c'est une approche allant typiquement du haut vers le bas qui contraste avec l'approche du programme Marco Polo (tableau 1).

Tableau 1 Complémentarité des approches du programme Marco Polo et des autoroutes de la mer

Caractéristique	Programme Marco Polo II	RTE-T Autoroute de la mer
Objet du financement	Services de transport	Infrastructures
Objectif	Transfert modal	Création de nouveaux réseaux
Infrastructures admissibles	Infrastructures auxiliaires	Infrastructures stratégiques
Philosophie de gestion publique	Du bas vers le haut	Du haut vers le bas
Maîtres-d'oeuvre	Entrepreneurs de transport	États membres
Perspective temporelle	Plutôt court terme	Long terme

Source : Adapté de C.M. De la Lastra (2007), de la Direction générale de l'énergie et des transports, programme Marco Polo.

Cette différence fondamentale se reflète donc dans les mesures effectives propres aux autoroutes de la mer. Comme cela a été souligné dans la discussion des objectifs poursuivis, cette initiative correspond à l'application de la formule du programme RTE-T au domaine maritime, c'est-à-dire la construction de nouvelles infrastructures de forte capacité sur des axes d'échanges achalandés, mais reliant au minimum deux États membres. Sans que cela soit explicitement formulé comme obligation réglementaire, les discours politiques les associent principalement à des infrastructures portuaires bien adaptées au transport intermodal. Donc, on favorisera en priorité des terminaux rouliers, mais que l'on suppose d'un raffinement

technologique nouveau et d'une envergure telle qu'ils seraient capables d'imposer une nouvelle façon de transporter.

La sélection de ces projets d'autoroutes de la mer doit se faire également par des appels à projets. Ceux-ci sont lancés par un regroupement d'États membres de l'Union européenne pour la proposition de projets sur un axe d'échanges majeurs rejoignant bien entendu ces pays. Une fois les projets établis, ce sont alors les États membres qui portent le dossier auprès de la Commission européenne pour obtenir eux-mêmes des fonds du programme RTE-T.

Cette différence de perspective se prolonge dans les critères de financement du type d'action liée aux autoroutes de la mer dans le programme Marco Polo II, même si ce soutien s'adresse uniquement aux services qui animent ces réseaux et non à ces infrastructures primaires. Ainsi, le seuil maximal de financement public pour un service de ce type passe de 30 à 35 % par rapport aux actions classiques de transfert modal. Le seuil minimal de financement par projet est quatre fois plus important, soit 2,5 millions d'euros par projet au minimum. Cependant, pour être admissible, un projet doit démontrer le détournement modal d'au moins 1,25 milliard de tonnes par kilomètre. On reconnaît également la plus grande portée du transfert envisagé en allongeant la période de subvention maximale à 60 mois plutôt que 36 mois.

Pour des détails supplémentaires sur la position de la Commission européenne sur les autoroutes de la mer, on se référera au site Web de la Direction générale de l'énergie et des transports (http://ec.europa.eu/transport/intermodality/motorways_sea/index_en.htm). Les modalités des réseaux trans-européens de transport sont aussi exposées dans ce site (http://ec.europa.eu/ten/transport/index_fr.htm).

Programme Naïades

Le programme Naïades, qui doit s'étendre de 2006 à 2013, est une addition plus récente au portfolio de la Commission européenne d'initiatives de rééquilibrage entre les modes. Il concerne précisément le secteur du transport fluvial. Le développement rapide du transport conteneurisé par barge dans le bassin du Rhin, ainsi que sur la Seine et le Rhône en France, est une démonstration éloquent du potentiel de croissance important de ce secteur. Ces succès s'appuient cependant sur une bonne intégration à la chaîne de transport internationale.

Les services de transport fluvial sont tout à fait admissibles au programme Marco Polo. Ainsi, le soutien que l'on veut promouvoir par l'entremise du programme Naïades n'a pas pour objet *a priori* que la mise sur pied de services générant un transfert modal. Dans une approche plus globale, il doit permettre de soutenir l'exploitation et, éventuellement, la modernisation ou l'optimisation de navires fluviaux. Dans une première étape, l'initiative doit

donc jouer le rôle d'observatoire de la navigation fluviale. Dans ce rôle, les fonctionnaires de la Commission européenne ont d'abord à documenter les conditions propres à favoriser l'identification des bonnes pratiques et à animer les échanges entre les acteurs privés et les autorités, d'une part, mais surtout entre les parties prenantes du secteur fluvial des États membres et des bassins fluviaux, d'autre part. Cette fonction d'observatoire implique de poser des diagnostics et de mettre en avant des solutions. Dans cette perspective, cinq axes d'intervention prioritaires sont privilégiés :

- Créer des conditions favorables aux services, notamment :
 - soutenir la création de nouveaux marchés, principalement de marchandises jusqu'ici transportées par d'autres modes de transport;
 - harmoniser les règles d'exploitation technique entre les États membres;
 - soutenir l'entrepreneuriat chez les bateliers;
- Stimuler la modernisation de la flotte, notamment :
 - soutenir l'amélioration des performances environnementales. On privilégie ici le resserrement des normes de teneur en soufre des carburants et la modernisation des moteurs;
 - créer un fonds de réserve pour soutenir les investissements. La majorité de la flotte étant propriété d'entreprises familiales qui n'exploitent souvent qu'une ou quelques unités, l'accès à un capital suffisant pour délaissier de vieilles unités en vue d'en mettre en service de nouvelles est une difficulté importante;
- Promouvoir les emplois et les compétences, notamment :
 - améliorer les conditions socioprofessionnelles, en particulier les heures de travail;
 - harmoniser les reconnaissances de formations entre les États membres;
 - soutenir le recrutement de nouvelles ressources humaines sachant que l'âge moyen des bateliers est élevé, que leurs enfants ne prennent plus systématiquement la relève de l'entreprise familiale et que le secteur peine à attirer des gens de l'extérieur de ce bassin traditionnel;
- Promouvoir l'image du secteur, notamment :

- reconnaître qu'une image publique ne reflétant pas le niveau de performance nuit au démarchage avec les expéditeurs qui, trop souvent, ignorent le transport fluvial comme option logistique;
- se rappeler que cette dimension est aussi de première importance dans les efforts de recrutement de main-d'œuvre;
- Améliorer les infrastructures, notamment :
 - Favoriser l'intermodalité, soit aménager les infrastructures fluviales de manière en rendre possible ou plus efficace l'interface routière et ferroviaire.

Le programme Naiades a aussi une dimension relative à la modernisation souhaitée de l'organisation structurelle régissant le secteur, c'est-à-dire les ententes liant le commerce fluvial intra-européen dans un cadre international qui existait avant le développement de l'Union européenne. L'initiative doit donc se pencher sur les possibilités pour l'Union européenne de se joindre à la Commission centrale pour la navigation du Rhin ou à la Commission du Danube de même que sur la pertinence de l'éventuelle création d'une organisation paneuropéenne de la navigation intérieure.

Pour des détails supplémentaires sur les modalités du programme Naiades, on se référera au site Web de la Direction générale de l'énergie et des transports (http://ec.europa.eu/transport/iw/prospect/index_fr.htm).

2.4 État du marché : impacts rapportés des mesures introduites

Le programme Marco Polo hérite d'une certaine perception négative des initiatives PACT (pilote actions for combined transport) qui l'ont précédé et pour lesquelles la proportion de projets soutenus qui ont évolué vers la rentabilité commerciale a été perçue comme très décevante. Cela dit, les responsables qui gèrent l'allocation des fonds Marco Polo tiennent un discours très positif sur l'atteinte des objectifs de ce programme et suggèrent des taux de réussite des projets financés en nette progression :

- Sur les 25 projets retenus lors des deux premiers appels à projets, soit ceux de 2003 et de 2004, la Direction générale de l'énergie et des transports indique qu'en 2006 seulement 4 projets sont considérés comme des échecs : 2 n'ont pas démarré et 2 ont subi un déficit important. Aucun cas de projet suspendu avant la fin du contrat n'est rapporté pour 2005 et 2006;
- L'ensemble des projets restants seraient sur la bonne voie pour atteindre la viabilité commerciale, quoique les projets axés sur le rail auraient une progression vers l'équilibre budgétaire plus lente que ceux qui sont orientés vers le transport maritime (De la Lastra, 2006);

- La Direction générale de l'énergie et des transports concède aussi que les estimations du transfert modal généré individuellement par les projets financés ont été légèrement surévaluées durant les premières années de ce programme, mais que les cibles de transfert modal chiffrées sont, dans l'ensemble, atteintes ou en bonne voie de l'être.

Ainsi, d'un point de vue administratif le programme Marco Polo fonctionne apparemment bien : les budgets prévus sont versés à des projets qui satisfont aux critères particuliers établis par ce programme.

Au-delà de ce succès au premier degré, une analyse du déroulement du programme Marco Polo I et de ses quatre appels à projets de 2003 à 2006 révèle un constat plus nuancé. Ainsi, on peut remettre en question ce programme par rapport à son propre fonctionnement : le tableau 2 trace un bilan général du résultat de ces appels à projets. On constate d'abord qu'une faible proportion des propositions reçues ont pu être retenues et financées : de 15 à 30 % seulement des projets ont reçu des fonds. Par contre, on observe une amélioration du ratio de 2003 à 2006, ce que les personnes que nous avons rencontrées pour notre recherche (voir l'annexe) ont associé à une amélioration de la diffusion de l'information sur les critères d'admissibilité et la préparation d'une demande. Sans évaluation de la qualité des propositions rejetées, on ne peut associer cette proportion de projets soutenus comme un échec, mais on constate que le nombre de projets réalisés à l'échelle de l'Europe est relativement restreint.

Tableau 2 Bilan du programme Marco Polo I

Indicateur	2003	2004	2005	2006
Nombre de projets reçus	92	62	63	48
Nombre de projets financés	13	12	16	15
Nombre de projets à prédominance maritime	6	5	9	0
Aide totale accordée (en millions d'euros)	13,0	20,4	21,4	18,9
Aide moyenne versée par projet (en millions d'euros)	1,00	1,72	1,37	1,30
Investissement privé (par euro versé en subvention)	18			nd
Flux détournés de la route (en milliards de tonnes par kilomètre)	12,4	14,4	9,5	11,5
Flux détournés de la route (en tonnes par kilomètre) par euro versé en subvention	± 980*	± 710*	± 480*	± 600*
Coûts externes évités (en millions d'euros)	204	324	245	241
Coûts externes évités par euro versé en subvention (en euros)	15,7	15,9	11,7	12,7

Note : Le budget total accordé par la Commission européenne au programme Marco Polo I est de 103 millions d'euros.

Source : Compilé à partir des données de la Direction générale de l'énergie et des transports, programme Marco Polo. * : Données lues d'un graphique.

Le tableau 2 fournit également le nombre de services qui reposent essentiellement sur le transport maritime. Cela rappelle que le programme en question offre du soutien aux solutions de rechange à la route et non au transport maritime. Néanmoins, la proportion de projets maritimes est intéressante, sauf pour l'appel de 2006. En quatre ans, le programme Marco Polo I aura soutenu une vingtaine de projets à prédominance maritime. Parmi ceux-ci, la très grande majorité sont des actions du type transfert modal. Il s'agit principalement de services de transport de remorques par navires Ro-Ro et, dans une moindre mesure, de transport de conteneurs ou de cargo général. Ces transports se font sur l'arc atlantique entre la péninsule Ibérique et la France ou l'Irlande; dans le bassin de la mer du Nord jusqu'à la Baltique ou à l'intérieur du bassin méditerranéen. À titre d'illustration :

- le projet ATTAC (Alternative to the Alps Crossing), qui embarque des remorques entre Toulon et la région de Rome des compagnies Louis Drefus Armateurs et Atlantica di Navigazione. Un traversier récent (2003) d'une capacité de 150 remorques filant 23 nœuds offre trois départs hebdomadaires ;
- le projet Bridge over Europe, qui propose un service de transport de conteneur entre Bilbao, Tilbury (Londres) et Rotterdam. Ce projet repose sur l'utilisation de trois porte-conteneurs de 390 EVP de la Geetz Nord Sea

Line permettant quatre départs hebdomadaires à jour fixe. Le projet prévoit également des connexions ferroviaires de Barcelone et Madrid jusqu'à Bilbao et de Rotterdam vers l'Allemagne;

- le projet SCAPMED de l'armateur Naveiro, qui s'adresse à des expéditeurs spécifiques en transportant de l'Italie au Portugal des produits d'aciers semi-fins et du papier fin dans la direction inverse.

En plus de ces projets classifiés par le programme Marco Polo I comme actions classiques de transport modal, dans le groupe des projets financés à prédominance maritime, on trouve une action d'apprentissage commun et une action catalytique innovante. Ce sont respectivement la mise sur pied d'une école consacrée à la formation des acteurs du transport aux particularités des activités de transport maritime à courte distance (<http://www.2e3s.eu/>) et la mise au point d'un système d'échange électronique de données spécialement adapté aux chaînes logistiques européennes transitant par le transport maritime à courte distance, soit le Short Sea XML (<http://www.shortseaxml.org/>).

Ainsi, le programme Marco Polo I a surtout soutenu le démarrage de services classiques offrant une solution de rechange à la route là où il n'en existait pas *a priori* (tableau 3). La motivation initiale voulant que ce programme soit un levier à l'innovation ne semble donc pas se confirmer.

Tableau 3 Nombre de projets financés par le programme Marco Polo I selon le type d'action

Type d'action	2003	2004	2005	2006	Total
Transfert modal	12	9	14	13	48
Action catalytique	0	1	2	1	4
Apprentissage commun	1	2	2	1	6

Source : Compilé à partir des données de la Direction générale de l'énergie et des transports, programme Marco Polo.

Afin de nuancer les rapports de la Commission européenne quant au succès des projets financés, nous avons voulu examiner la progression de ceux qui étaient formés précisément de services de transport maritime à courte distance. Nous avons ainsi constitué un échantillon de 11 projets répartis également entre les quatre années du programme (sauf l'année 2006, où aucun projet à prédominance maritime n'a été retenu) de façon à représenter également les projets en marche depuis une, deux ou trois années, tout en privilégiant les services de transport de remorques par navires Ro-Ro. Par une recherche en ligne utilisant les moteurs de recherche usuels, nous avons vérifié les projets, en consultant les sites des compagnies visées, ceux des ports desservis ainsi que ceux des principaux journaux francophones et

anglophones européens. Nous avons ensuite vérifié le statut actuel de chacun des projets, à savoir s'il était opérationnel ou non. Par la même occasion, cette compilation nous a permis de faire une évaluation sommaire de la visibilité individuelle des projets. Cet exercice révèle une dimension intéressante : le taux général de succès (projets qui continuent leurs activités) est élevé, mais moins de la moitié de ceux-ci choisissent de promouvoir ouvertement leur initiative en tant que « projet Marco Polo » (tableau 4).

Tableau 4 Statut au 20 janvier 2008 d'un échantillon de projets maritimes financés par le programme Marco Polo I

État de progression du projet	Fréquence
Projet opérationnel, bénéficiant d'un rayonnement médiatique et se réclamant à travers celui-ci de l'aide financière de l'Union européenne	4 projets sur 11
Projet opérationnel, bénéficiant d'un rayonnement médiatique mais ne se réclamant pas à travers celui-ci de l'aide financière de l'Union européenne	3 projets sur 11
Projet rapporté opérationnel, mais sans rayonnement médiatique apparent	2 projets sur 11
Projet retardé ou avorté	2 projets sur 11

Source : compilé d'après la recherche documentaire effectuée par Jérémy Cadet, étudiant en gestion des ressources maritimes, UQAR.

Cependant, le fait saillant de l'analyse des résultats des quatre premiers appels à projets du programme Marco Polo est sans doute la faible valeur relative des montants accordés par projet en regard des coûts en jeu. Le tableau 2 fournit la contribution moyenne par projet : elle se situe à un peu plus de 1 million d'euros par projet. Dans le cas d'action de transfert modal impliquant la mise en service de navires, ce montant apparaît nettement en dessous du seuil maximal de 30 % de fonds publics par projet. À noter que cette limite ne concerne pas que les fonds provenant du programme Marco Polo mais de l'ensemble des sources d'aide qu'un projet reçoit de tout palier de gouvernement pour toute portion du service. Par exemple, un tarif préférentiel accordé par une autorité portuaire publique devrait être comptabilisé. Bien que les données colligées ne nous permettent pas d'établir le niveau total de subventions par projet, il semble clair que les fonds alloués par le programme Marco Polo I ne peuvent avoir, en fin de compte, qu'un effet limité sur les finances des projets soutenus. Pour les 8 projets de transport maritime à courte distance pour lesquels il a été possible d'obtenir le coût total admissible et le montant d'aide consenti, la subvention moyenne de 1,47 million correspond à 6 % des coûts engagés par les promoteurs. Le ratio le plus faible va à un projet de 83,4 millions qui n'a reçu que 1,0 million en

subvention. Ici notre analyse rejoint une des critiques plus répandues envers le programme Marco Polo : les seuils d'aide sont beaucoup trop bas et, en ce sens, ledit programme n'a pas les moyens de ses ambitions. Cette critique a été largement reprise par les représentants de l'industrie consultés pour notre recherche et elle se trouve aussi étayée par les analystes (voir Gallais (2007), pour une argumentation éloquentes). Sur ce point, il faut rappeler que le prolongement de ce programme s'accompagne du doublement du budget total, mais sans modification profonde aux limites du niveau de financement par projet. Les plafonds de contribution publique établis dans les règles de fonctionnement du programme Marco Polo sont beaucoup plus élevés que la moyenne de 6 % versée par ce programme : ils sont fixés à 30 ou 35 % selon les types d'actions (voir section 2.3.1). La Commission européenne calcule cependant ce plafond en tenant compte de toutes les formes de financement public qu'un service et l'entreprise qui l'exploite peuvent recevoir de l'aide de tous les paliers de gouvernements.

Pour ce qui est de l'objectif premier du programme Marco Polo, soit le transfert modal, l'analyse de l'évolution des parts modales sur le territoire de l'Union européenne (tableau 5) permet de constater que le transport routier demeure le mode dominant et que sa croissance est la plus rapide des différents modes de transport de marchandises. Cependant, les statistiques dépeignent néanmoins une position intéressante pour le transport maritime et montrent que sa progression suit de relativement près celle du transport routier. Dans une perspective nord-américaine, la situation apparaît certainement enviable. Cependant, il est important de réaliser que, en utilisant une définition de cabotage élargie, la Commission européenne comptabilise non seulement les échanges par mer entre ses États membres, mais également les mouvements de marchandises entre ses États membres et tout pays riverain d'une mer limitrophe. Cela signifie que les échanges par navires entre le sud de l'Europe et le Maghreb ou encore entre le nord de l'Europe et la Russie via la Baltique sont comptabilisés. De même, un conteneur provenant du Brésil à destination d'Israël sera compté s'il est transbordé dans un port pivot méditerranéen tel Algésiras. Comme il n'y a pas d'équivalent possible pour le transport routier, cela a pour effet de gonfler la part modale du transport maritime. Qui plus est, les échanges intra-européens comportent plusieurs routes sur lesquelles un transit maritime est incontournable, notamment les liens entre les îles Britanniques et le continent, entre l'Europe du Nord et la Scandinavie ou encore entre les îles grecques. Ce sont tous des segments où l'utilisation du transport maritime ne témoigne pas directement d'une compétitivité bonifiée par rapport aux modes alternatifs.

Tableau 5 Évolution de la répartition modale en Europe

Pourcentage des activités de transport de marchandises (en tonnes par kilomètre)						
Année	Transport routier (%)	Transport ferroviaire (%)	Transport fluvial (%)	Transport par oléoduc (%)	Transport maritime (%)	Transport aérien (%)
1995	42,1	12,1	3,9	3,8	38,1	0,1
1996	42,3	12,0	3,8	3,9	38,0	0,1
1997	42,0	12,1	3,9	3,7	38,2	0,1
1998	42,9	11,5	3,9	3,8	37,9	0,1
1999	43,4	10,8	3,7	3,7	38,3	0,1
2000	42,9	10,8	3,7	3,6	38,8	0,1
2001	43,1	10,2	3,6	3,7	39,4	0,1
2002	43,6	10,0	3,6	3,5	39,2	0,1
2003	43,4	10,1	3,3	3,5	39,6	0,1
2004	44,1	10,3	3,4	3,4	38,9	0,1
2005	44,2	10,0	3,3	3,4	39,1	0,1

Source : Direction générale de l'énergie et des transports, Commission européenne.

Pour toutes ces raisons, il est approprié de lire les statistiques européennes d'évolution modale en parallèle avec celles d'un sous-ensemble plus précisément terrestre. Cet exercice révèle alors un portrait beaucoup plus près des situations canadienne ou américaine. Néanmoins, cette interprétation doit être considérée prudemment. En effet, l'expression «navigation intérieure» du tableau 6 ne fait référence qu'au transport fluvial : il n'y a donc pas de compilation des échanges par mer entre ports français. Un chercheur français nous a confirmé que, bien qu'ils soient marginaux, ces échanges existent. Malgré tout, ils ne sont pas désignés comme une catégorie distincte des échanges. Cela suggère deux éléments : les volumes transportés par mer à l'échelle nationale ne sont pas les plus importants, mais surtout le transport maritime intérieur n'est pas une catégorie réellement distincte du transport maritime international dans les contextes français et européen. Par contre, les statistiques françaises excluent de la part du transport routier les marchandises en transit qui représentent une portion significative du trafic sur les axes de camionnage péninsule Ibérique–Grande-Bretagne et péninsule Ibérique–Italie.

Tableau 6 Évolution de la répartition modale pour le transport des marchandises* en France

Mode	1985	1990	1995	2000	2004
Transport ferroviaire	23,3	18,1	14,8	15,1	12,3
Transport routier	61,6	70,6	74,6	75,4	78,9
Navigation intérieure*	3,6	2,9	2,2	2,4	2,3
Transport par oléoduc	11,5	8,4	8,4	7,1	6,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (en milliards de t/km**)	208,7	243,4	264,1	304,4	314,9

* Le mode « Navigation intérieure » fait référence au transport fluvial seulement.

** Marchandises en transit exclues.

Source : Institut national de la statistique et des études économiques (France).

Les données britanniques permettent cependant d'isoler la part modale du transport maritime pour le marché du transport intérieur. Le tableau 7 laisse voir que sa part respective de marché est en déclin depuis 1985. Par contraste, le secteur routier est en croissance et occupe la plus grande part du marché, ce qui donne ainsi un portrait général comparable à la situation nord-américaine.

Tableau 7 Évolution de la répartition modale pour le transport des marchandises au Royaume-Uni

Mode	1985	1990	1995	2000	2004
<i>% des tonnes par kilomètre transportées</i>					
Transport routier	55	62	66	62	64
Transport ferroviaire	8	7	6	7	9
Transport par eau	31	25	23	26	24
Transport par oléoduc	6	5	5	4	4
<i>% des tonnes transportées</i>					
Transport routier	80	81	80	82	83*
Transport ferroviaire	7	6	5	5	5*
Transport par eau	8	7	7	7	6*
Transport par oléoducs	5	6	8	7	7*

* Données de 2004.

Source : Department for Transport (UK).

Ainsi, on ne peut apparemment pas parler, pour l'instant, d'effet d'entraînement majeur qui, à partir de l'exemple des projets subventionnés, mènerait à une multiplication de ceux-ci par les transporteurs privés au point de modifier substantiellement la répartition modale. Selon toute vraisemblance, l'établissement de la fiabilité des services de transport maritime, dans une configuration qui offre réellement aux expéditeurs le même niveau que le transport routier en fait de flexibilité, d'intégration à la chaîne logistique et de facilité d'utilisation, continuera d'exiger beaucoup d'efforts. Et une fois que cela sera fait, il sera encore impératif pour les armateurs d'établir leur « viabilité commerciale privée », soit une rentabilité à court terme qui ne repose pas sur l'inclusion des économies dans les coûts sociaux et environnementaux subis par les États.

À l'heure actuelle, les autoroutes de la mer ne sont pas encore concrétisées, du moins pas dans la version conceptualisée par la Commission européenne. Le projet est cependant très présent dans le discours politique. Au-delà du discours, la Direction générale de l'énergie et des transports a tenu une consultation publique sur ce thème. Celle-ci s'est terminée le 20 janvier 2008. Dans l'attente des prochaines étapes, quatre routes prioritaires ont été ciblées :

- le bassin de la mer Baltique;
- l'axe entre la mer du Nord et le Portugal;
- l'axe Espagne-France-Italie-Malte ou l'ouest de la Méditerranée;
- l'est de la Méditerranée jusqu'à Chypre.

Fidèles au concept, les États membres jouent un rôle de premier plan dans cet intérêt politique. La France et l'Espagne ont lancé, à la fin de 2007, un appel à projets pour la conception d'une autoroute de la mer reliant le nord de l'Espagne au nord de la France par un service de navires-rouliers à forte capacité et fréquence élevée et des infrastructures portuaires conséquentes. On parle de subventions pouvant totaliser de 30 à 60 millions d'euros par projet (Mer et Marine, 2007). Par contraste, le programme Marco Polo I a versé 4 millions pour un projet de lien Ro-Ro sur cette route. Cependant, les personnes consultées pour notre étude nous ont fait part d'un certain scepticisme quant à la concrétisation de cet appel d'offres. Elles nous ont rappelé que plusieurs services existent maintenant sur cette route et que leur viabilité n'est pas évidente. De plus, malgré les sommes en jeu, le risque commercial et financier serait encore en majorité supporté par d'éventuels promoteurs privés.

Le programme Naïades est encore trop récent pour que l'on puisse faire une appréciation correcte de ses impacts sur le marché. Le rapport d'activité de la première année d'application a été rendu public en décembre 2007 (http://ec.europa.eu/transport/iw/prospect/index_fr.htm). Le premier point d'intérêt est la considération que l'on accorde à la création d'un éventuel fonds

d'investissement complémentaire par rapport au programme Marco Polo. Ce fonds serait financé en parts égales par la Commission européenne, les États membres et les entreprises du secteur fluvial. Il s'agirait d'un fonds d'investissement destiné aux transporteurs et devant permettre l'innovation nécessaire à l'amélioration de la performance générale de la flotte. Précisément, les objectifs mentionnés sont les suivants (Commission des communautés européennes, 2007, p. 7) :

- établir de nouveaux services marchands et de transport dans le secteur du transport fluvial;
- moderniser la flotte en vue d'améliorer les performances des navires en matière de sécurité, d'efficacité et de respect de l'environnement;
- renforcer le capital humain par des mesures de formation et d'éducation, et
- améliorer l'image du secteur par des actions appropriées de relations publiques.

Le deuxième point d'intérêt est l'idée des plans de création d'un réseau de bureaux de promotion du transport fluvial. Cette volonté confirme l'importance fondamentale accordée à l'image publique du secteur dans ces perspectives de croissance.

La volonté demeure de conserver à l'initiative des autoroutes de la mer ses fondements de centre d'observation et de réseautage. Une illustration de ce rôle nous a été donnée par un fonctionnaire du programme Marco Polo qui nous a exposé son travail pour faire connaître aux bateliers les nombreux fonds d'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) et au développement régional. Ces catégories correspondent aux plus importants programmes d'aide de l'Union européenne et de ses États membres et l'expérience montre que, bien qu'ils soient tout à fait admissibles à ces programmes, les bateliers y ont rarement fait appel à ce jour.

2.5 Réclamations issues du milieu

Trois types de réclamations bien distinctes se dégagent de notre démarche de documentation de l'aide européenne au transport maritime à courte distance. Naturellement, ces demandes reflètent les nuances que leurs auteurs font de l'objectif central qui consiste à augmenter la part de marché du transport par eau dans le commerce intraeuropéen.

La première demande émane de la Commission européenne elle-même, notamment par la voix de son unité chargée de l'administration du programme Marco Polo. Partant du constat que ce programme fonctionne – il attribue tous les fonds dont il dispose à des projets remplissant ses critères spécifiques –, on juge que son amélioration passe maintenant par l'amélioration de sa gestion interne : améliorer la communication avec ceux qui proposent un projet

et le service rendu aux transporteurs financés plutôt que de raffiner les objectifs, les critères d'évaluation, etc. De plus, on observe que les ressources humaines de la Commission européenne affectées au projet étaient déjà limitées et le deviennent davantage avec l'augmentation importante des fonds disponibles. Il est donc proposé que la gestion quotidienne de ce programme soit confiée à un sous-traitant. Ce dernier serait chargé, par exemple, de recevoir et d'analyser les propositions de projets, de recommander ceux qui seraient à retenir et de faire le suivi des projets financés, mais il n'aurait aucun droit de regard sur les orientations à privilégier pour le programme en question. L'organisation retenue parfois présentée comme un sous-traitant privé est une agence de la Commission européenne ayant une entité légale propre officiellement indépendante de cette dernière et du Parlement comme du Conseil européen. L'Agence exécutive pour la compétitivité et l'innovation se consacre à la mise en œuvre de programmes de l'Union. Bien que le programme Marco Polo II soit appelé à représenter le plus gros budget sous sa responsabilité, cela ne causerait pas de difficultés à l'Agence exécutive qui gère déjà d'autres programmes européens comparables. Bref, cette approche n'est pas particulière au secteur maritime, mais elle fait partie d'une tendance à la Commission européenne. À noter que ce changement est déjà passé au stade de réalisation. Le transfert effectif de la gestion administrative du programme Marco Polo II au sous-traitant doit se faire dans le courant de l'année 2008 (voir Vankerckhoven (2007), pour les détails).

Le deuxième type de réclamation est mis en avant avec insistance par les associations d'armateurs. Elles argumentent que les subventions ont peu de chances de générer un transfert modal important. De plus, elles craignent fortement que, malgré les règles du programme Marco Polo à cet effet, les subventions versées à de nouveaux services maritimes concurrencent non pas le transport routier mais bien d'autres services maritimes déjà établis et qu'il serait préférable d'opter pour des changements légaux qui permettraient de concurrencer le transport routier sur une base plus équitable. Dans les règles actuelles, un envoi de marchandises par la route entre États membres de l'Union européenne n'est pas plus complexe concernant la procédure d'assurance ou les formalités douanières que s'il se faisait à l'intérieur d'un seul État. Or si le même envoi est fait par navire entre deux États membres, il sera considéré comme du transport international. Par le fait même, la procédure pour l'expéditeur est alourdie et la chaîne de documentation complexifiée, ce qui désavantage d'autant le transport maritime. La volonté de corriger cet état de choses est incluse dans le livre bleu pavant la voie à l'élaboration de la politique maritime intégrée de l'Europe. Cependant, la création d'un espace maritime européen commun soulève bien d'autres questions relatives à l'application du droit de la mer : elle dépasse même largement l'enjeu de la concurrence modale et pourrait être complexe à réaliser.

Le troisième type de demande de changement mis en évidence provient également des armateurs, mais peut-être plus précisément de ceux qui sont directement engagés dans le TMCD. Ils argumentent que, malgré l'aide au

démarrage, la viabilité commerciale des services lancés se révèle difficile et longue à atteindre. Cela demeure donc un investissement peu alléchant à court et à moyen terme où les exploitants privés doivent supporter la plus grande partie du risque. Pour sa part, un armateur engagé dans un projet réussi soutenu par le programme Marco Polo nous a exposé la nécessité d'une contribution gouvernementale beaucoup plus importante sur la base de cette expérience. Malgré l'aide européenne et l'aide des États membres visés, son entreprise a eu besoin de 3 ans pour atteindre l'équilibre financier sur une base annuelle ; à son avis, au moins autant d'années seront nécessaires pour éponger les pertes d'exploitation, et il en faudra beaucoup plus pour lui permettre de recouvrer ses investissements initiaux. Or il s'agit d'un investissement ne concernant qu'un seul navire. Ainsi, il est impossible, selon cet armateur, de considérer l'idée de participer dans les conditions actuelles à un service Ro-Ro à très forte capacité, c'est-à-dire impliquant plusieurs navires, tel que cela est envisagé avec les autoroutes de la mer. Et ce, malgré son expertise reconnue et sa position enviable sur le marché actuel dans ce secteur (sur les axes impossibles à desservir par la route seulement). Donc, si l'on désire susciter un transfert modal pour des raisons essentiellement d'intérêt public (lutte contre la congestion et la pollution), il faudrait que les autorités publiques acceptent de supporter la majorité du risque en investissant directement dans l'acquisition des navires, ce qui constitue, bien entendu, la principale portion des coûts d'exploitation d'un nouveau service de transport maritime. L'expertise des armateurs serait alors mise à contribution à travers un type de partenariat public-privé où l'État achèterait les navires et en confierait l'exploitation commerciale au secteur privé. Bien que les autorités semblent prêtes à accepter une telle approche dans le cas des infrastructures portuaires, aucune indication selon laquelle l'Union européenne ou certains de ses États membres opéreraient pour cette façon de faire pour l'acquisition de navires n'a été recueillie dans nos travaux.

2.6 Conclusions relatives aux programmes européens d'appui financier au transport maritime à courte distance

Si les programmes européens d'aide ont fréquemment été cités en exemple dans la foulée de l'initiative nord-américaine de redynamisation du transport maritime à courte distance, ils s'en distinguent néanmoins par un arbitrage des objectifs apparemment beaucoup plus ciblés. Les programmes européens que nous avons étudiés ont prioritairement pour objet le transfert modal des marchandises, c'est-à-dire de la route vers d'autres modes, qu'il s'agisse du TMCD, du transport fluvial ou du transport ferroviaire. L'objectif n'est donc pas en premier lieu l'augmentation des activités maritimes, mais la diminution des externalités du transport routier.

Si la plus grande efficacité énergétique des navires et la possibilité de les utiliser pour réduire les émissions de CO₂ font partie du raisonnement européen, c'est d'abord la dégradation de l'habitat urbain associée à la

pollution atmosphérique urbaine, à la congestion des autoroutes, au risque d'accident et à la pollution sonore que l'on cible.

Malgré l'importance des montants attribués en subvention au démarrage de nouveaux services générant un transfert modal et malgré l'interventionnisme *a priori* direct et vigoureux adopté par l'Union européenne en faveur du développement du transfert modal vers le transport maritime, plusieurs observateurs européens jugent que les programmes mis en place ne sont pas un succès. En effet, malgré des réussites locales, la croissance de l'utilisation du camion s'est maintenue et aucun transfert modal d'envergure n'a été réalisé.

On ne peut nier que le programme Marco Polo ait soutenu des projets qui sont des réussites individuelles importantes démontrant que le concept défendu de transfert modal peut être concrétisé. Il s'agit cependant de réussites qui demeurent fragiles financièrement et surtout de réussites qu'une analyse plus élargie ne peut associer, à ce jour, à une amélioration fondamentale de la compétitivité du transport maritime. Fondamentalement, les initiatives n'ont pas réussi à inverser la tendance lourde d'une croissance plus rapide des parts modales du secteur routier. La variable temps renforce considérablement ce constat : c'est depuis 1992 que la Commission européenne a mis en avant son approche actuelle de subventions au démarrage de services susceptibles de détourner du système routier des flux de marchandises.

La réussite la plus tangible à l'échelle du continent européen est sans doute le développement – et le succès commercial – de services privés de collecte et de distribution de conteneurs internationaux sur le Rhin, l'Escaut, la Seine et plus récemment sur le Rhône. Les programmes étudiés n'y ont cependant apparemment pas joué un rôle prépondérant. Néanmoins, ils ont bénéficié, pour les portions françaises du moins, de subventions directes réduisant les coûts de manutention des conteneurs internationaux en transit intermodal.

Un autre impact positif fondamental, mais plus difficilement mesurable, a été observé dans les cas à l'étude. Il concerne l'image publique relative au potentiel du transport maritime de fournir des solutions aux problèmes générés par les croissants mouvements de marchandises. Si l'on s'employait dans les premières discussions relatives au livre blanc de 2001 à convaincre de la possibilité de recourir au transport maritime pour soutenir un rééquilibrage des modes, il semble maintenant que cela soit admis. La question actuelle porterait plutôt sur les conditions à créer pour y arriver et sur la manière de le faire.

Cela nous amène à souligner une dernière critique colligée durant notre étude : le programme Marco Polo et les initiatives des autoroutes de la mer proposent peu ou pas de levier pour agir sur les facteurs qui conditionnent la compétitivité des entreprises de transport maritime à courte distance. Malgré l'importance des politiques d'aide financière directe au démarrage de nouveaux services, les facteurs de succès du transport maritime à courte distance en Europe restent dominés par la capacité de l'exploitant à répondre

aux exigences du marché. Soulignons notamment les facteurs suivants (Alix et Pelletier, 2006; Paixao Casaca et Marlow, 2005) :

- la fiabilité et la régularité des horaires de fonctionnement, qui sont essentielles pour une intégration à la chaîne logistique;
- la vision intermodale, où le pont entre les modes n'est pas laissé à la charge de l'expéditeur mais pris en charge par le transporteur maritime de façon à présenter un guichet unique aux clients où l'on pourra :
 - développer, notamment, une gestion documentaire aussi simple et efficace que celle des autres modes;
- l'architecture du service (route, escales, horaire, fréquences), qui est conçue en fonction des besoins des expéditeurs et non selon les contraintes des navires;
- des prix comparables aux solutions de rechange routières ou ferroviaires.

Or, les programmes étudiés peuvent certainement aider à développer ces facteurs pour la durée de la subvention, mais sans apporter de changements structurels à l'environnement concurrentiel entre les modes de transport.

Pour conclure, on peut résumer l'ensemble de l'analyse dans le contexte général de l'arbitrage entre les multiples objectifs poursuivis par l'intervention publique. Les programmes européens de soutien financier au transport maritime à courte distance bénéficient d'un arbitrage d'objectifs bien hiérarchisé : il s'agit d'abord et avant tout de générer un transfert modal déviant des flux de marchandises de la route. Cependant, cette cohérence se limite à la sphère « transport ». En effet, pour ce qui est des objectifs généraux de l'Union européenne et des actions de sa commission, les programmes de subvention sont en contradiction directe avec la volonté première de développer une économie forte en réduisant les perturbations à la libre concurrence causées par les interventions des autorités publiques. Dans cette perspective, les principales lacunes mises en évidence n'apparaissent plus comme de simples manques de moyens ou une mauvaise planification, mais comme les limites d'une approche d'aide financière qui n'est en réalité que tolérée comme une exception à l'idéologie générale (figure 1).

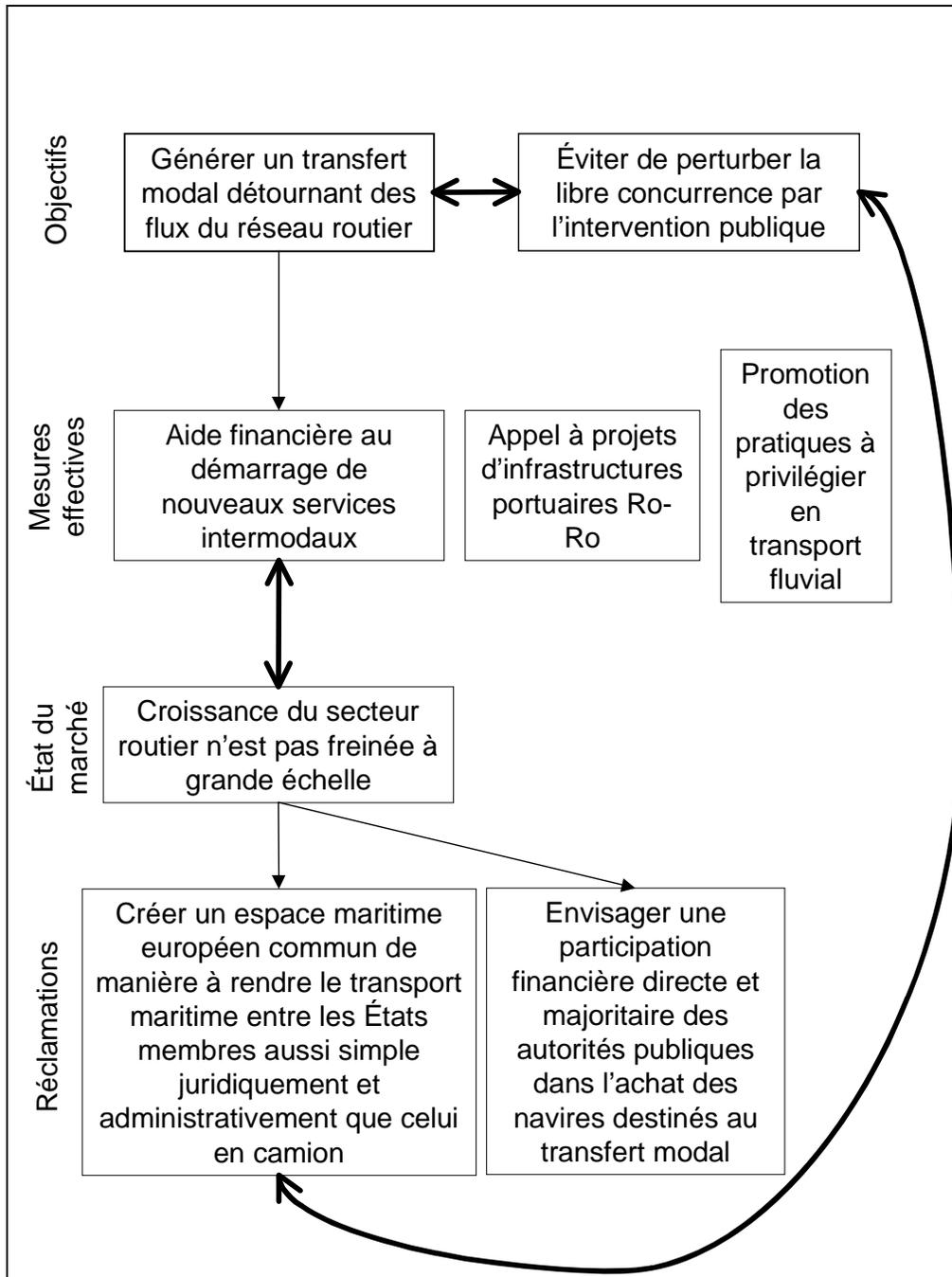


Figure 1 Schéma conceptuel de l'intervention publique européenne en soutien au transport maritime à courte distance

3. INITIATIVES NORD-AMÉRICAINES DE CONSEILS DE CORRIDORS DE COMMERCE

3.1 Mise en contexte

Les initiatives nord-américaines de gestion des transports par corridors de commerce s'inscrivent dans un contexte de croissance rapide des échanges internationaux, en particulier des produits manufacturés en provenance d'Asie. Plus encore, les prévisions laissent entrevoir une accélération importante de cette croissance. Celle-ci s'est déjà manifestée par une augmentation marquée de la capacité de la flotte internationale de porte-conteneurs ainsi que de la capacité individuelle de ces navires. En Amérique du Nord, la capacité des terminaux a été en partie adaptée en conséquence par des projets d'agrandissement, par l'acquisition de grues-portiques plus grandes, par le dragage des postes à quai et des chenaux d'accès, voire la construction de nouveaux terminaux. Par contraste, si les secteurs ferroviaires et routiers ont connu une concentration des exploitants, ils n'ont pas profité d'une augmentation de capacité brute comparable. Il y a donc des craintes de congestion majeure à court et à moyen terme. C'est pour éviter la perte générale de productivité qu'imposerait une telle situation, à l'échelle tant régionale que nationale et même continentale, que l'on propose la mise sur pied des initiatives de corridors de commerce. Cependant, cette crainte est paradoxalement associée à une occasion d'affaires majeure. Ainsi, les initiatives de corridors de commerce doivent être également comprises comme l'expression d'une volonté affirmée – à l'échelle d'un territoire – de se positionner avantageusement pour être à même de profiter du marché en forte croissance du transport international, c'est-à-dire s'assurer que le corridor de commerce offre aux expéditeurs et transporteurs une solution de rechange attrayante en protégeant et en augmentant sa compétitivité.

À ces motivations économiques, se greffent également des considérations d'aménagement, soit la volonté de trouver des solutions aux insatisfactions soulevées par les problèmes de congestion routière à l'échelle urbaine : par exemple, la réduction de la mobilité des citoyens, les accidents de la route, la diminution de la qualité de vie. L'objectif est aussi de réduire la contribution des transports à la pollution atmosphérique tant à l'échelle locale concernant la qualité de l'air qu'à l'échelle mondiale relativement aux émissions de gaz à effet de serre et leur impact sur les changements climatiques. Ce sont des dimensions importantes certes, mais celles-ci sont intégrées aux initiatives de corridors de commerce par l'entremise du postulat que les impacts négatifs sont multipliés par les déficiences – la congestion – et que, en conséquence, en augmentant la performance du système de transport en matière de fluidité des échanges, on en réduira d'autant les impacts négatifs.

Sous certains aspects, le cas des initiatives de gestion de mouvements de marchandises par conseils de corridors de commerce est de nature très

différente des trois autres familles de cas retenues dans notre recherche. La portée de la notion de corridor de commerce est comparativement beaucoup plus étendue et ses limites sont, en fait, moins clairement établies. Au premier chef, la portée de la notion de corridors de commerce ne se limite pas au transport maritime, mais elle englobe tous les modes existants en proposant une vision fondée sur la chaîne logistique des marchandises en mouvement dans une région donnée.

Ce flou dans la portée du concept est d'ailleurs illustré par l'emploi de plusieurs vocables pour le désigner. Pour notre étude, nous regroupons l'ensemble des cas étudiés sous la notion de « conseils de corridors de commerce », qu'ils soient désignés « porte d'entrée » (*gateway*), « porte d'entrée et corridor » ou « réseau de distribution portuaire ».

Les cas particuliers de corridors de commerce étudiés ont une certaine dimension législative, mais ils ne se résument pas à l'introduction d'une mesure particulière déplaçant la limite entre ce qui est permis et ce qui ne l'est pas. En conséquence du point précédent, les acteurs de premier plan ne sont pas nécessairement que les autorités gouvernementales. Dans les cas étudiés, elles jouent un rôle essentiel d'appui et surtout de financement. Cependant, en principe, un conseil de corridor de commerce pourrait prendre la forme d'un conseil des parties prenantes privées se donnant un rôle d'interlocuteur auprès des autorités gouvernementales sans que ces dernières en soient membres à part entière.

Par ailleurs, plus que dans les autres familles de cas retenus dans notre étude, les conseils de corridors de commerce se situent actuellement dans une phase d'attente des résultats. Les parties prenantes n'ont donc pas clairement établi leur verdict à cet égard. Cela peut s'expliquer par le fait que les initiatives canadiennes (sous leur dernière forme) sont somme toute récentes et toujours en train de prendre forme. Toutefois, il est intéressant de noter que, dans le cas du transport des marchandises, à tout le moins, la remarque pourrait aussi s'appliquer au cas de la Coalition I-95, qui a pourtant démarré au début des années 90.

L'expression « corridors de commerce » est donc associée à des réalités différentes englobant les aspects allant de la géographie physique jusqu'aux organismes de gestion et de planification des mouvements de marchandises dans une région donnée (figure 2). Dans le cas qui nous occupe, nous nous pencherons sur les conseils de corridors de commerce, soit des entités organisationnelles qui doivent favoriser une saine gestion des infrastructures de transport par lesquelles transigent les marchandises. Notre objet d'étude est donc bel et bien la structure des organismes décisionnels, mais il est indissociable des décisions elles-mêmes et peut aussi inclure les changements apportés ou non au corridor de commerce construit.

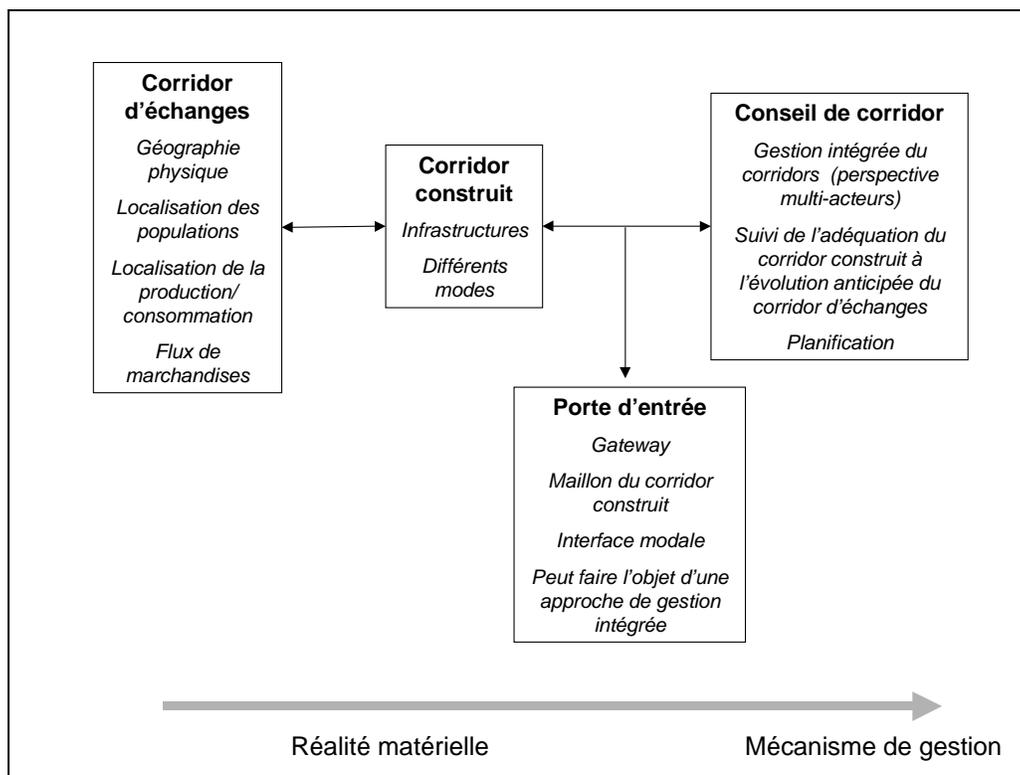


Figure 2 Dimensions du concept de corridor de commerce

Prenant en considération toutes ces dimensions, en plus de la volonté d'illustrer la diversité existante et de traiter des expériences les plus discutées, nous avons sélectionné quatre cas particuliers :

- l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique;
- le projet de porte d'entrée pour la zone des provinces canadiennes de l'Atlantique;
- la Coalition I-95;

le programme Port Inland Distribution Network de l'autorité portuaire de New York et du New Jersey.

3.2 Objectifs des mesures d'intervention publiques

Les objectifs de la mise en place des conseils de corridors de commerce peuvent être regroupés en deux familles principales :

- Atténuer les menaces que l'augmentation de la congestion fait peser sur l'ensemble de l'économie nationale (la congestion routière, mais aussi la

congestion des infrastructures de transport en général, tous modes confondus). Les autorités publiques s'y engagent dans un rôle de protecteur d'un système établi dont dépendent les entreprises et les citoyens;

- Développer la connectivité d'une région aux réseaux d'échanges commerciaux générateurs de richesse. En d'autres termes, il s'agit de s'assurer que les entreprises d'une région ont bien la possibilité de saisir des occasions d'affaires que l'on estime majeures et structurantes. Les autorités publiques s'y engagent alors dans une perspective de développement économique.

3.2.1 La congestion en tant que menace à l'économie

La première composante de ce raisonnement est que les transformations des dernières décennies rendent les économies des pays occidentaux de plus en plus dépendantes du commerce international. En effet, la mondialisation économique repose sur une fragmentation de la chaîne de production sur des sites répartis dans différents pays de manière à profiter au mieux des avantages comparatifs nationaux. Pour cette raison, les échanges, et par extension le transport, affichent des taux de croissance supérieurs à l'augmentation de la production mondiale elle-même. Dans un tel contexte, la croissance économique est directement dépendante de la fluidité des réseaux de transport. La congestion potentielle pose ainsi une menace sérieuse à tout le système économique.

La deuxième composante de ce raisonnement est que la congestion est déjà présente dans les principales régions urbaines de l'Amérique du Nord. Or, on anticipe une progression très rapide des flux de marchandises au cours des prochaines années, notamment des importations de produits manufacturés en provenance d'Asie. Les parties prenantes mentionnent régulièrement un doublement attendu de ces volumes à l'horizon 2020. Le système en place ne serait pas en mesure d'absorber une telle croissance sans conséquences.

La troisième composante s'ajoute à cette évaluation d'une situation menaçante est la suivante : comme les infrastructures routières nord-américaines et particulièrement canadiennes ont été, pour la plupart, construites durant les années 60 et 70, elles arrivent donc à une étape majeure de réfection et de mise à niveau dans leur cycle de vie. Les réparations à ces ponts d'étagement ou viaducs ou, à plus forte raison, leur remplacement sont une procédure qui implique des restrictions sur la capacité des réseaux. Des restrictions temporaires certes, mais qui pourraient être significatives dans le contexte où elles s'enchaîneraient, ce qui ajouterait ainsi à la problématique générale de la fluidité des réseaux. Néanmoins, c'est probablement en raison des importantes pressions que ces investissements indispensables font planer sur les finances publiques que cette dimension suscite le plus d'inquiétude.

On trouve aussi dans cette catégorie des objectifs en vue de réduire les effets néfastes de la congestion sur la qualité de vie des citoyens : perte de mobilité, temps perdu, risques d'accident, smog urbain, etc. Il s'agit bien sûr d'une variation des points précédents, puisque ces externalités ont des impacts économiques directs, mais qui révèle une approche plus près des considérations classiques de l'urbanisme dans la planification des infrastructures de transport. Si cette dimension apparaît moins directement liée aux objectifs fondamentaux des porte-paroles des transporteurs et des expéditeurs prenant le rôle de leaders dans la formation des conseils de corridors de commerce, elle peut regagner une importance de premier plan lorsque les autorités gouvernementales définissent leur vision du corridor de commerce et le rôle qu'ils entendent y jouer.

3.2.2 Développement de la connectivité d'une région aux réseaux internationaux

Cette deuxième famille d'objectifs se divise elle-même en deux :

- Saisir une occasion d'affaires que l'on juge si considérable qu'elle déterminera vraisemblablement l'avenir général d'un très grand nombre d'entreprises;
- S'assurer que les entreprises d'une région particulière ont accès aux réseaux d'échanges nécessaires à leur intégration à l'économie mondiale. Il s'agit ici de saisir une occasion d'affaires, mais dans une perspective de développement régional.

Les deux familles d'objectifs fondamentaux se rejoignent cependant en matière d'objectifs tactiques (concernant les moyens de mise en œuvre). On y trouve notamment les objectifs suivants :

- Développer un mode de planification des transports qui prend en considération le point de vue de l'ensemble des transporteurs – vision intermodale – ainsi que celui des utilisateurs des services de transport de marchandises. On peut parler alors d'« approche intégrée »;
- Développer les connaissances sur les flux de marchandises en termes d'origine-destination, de chaînes d'approvisionnement (les intermédiaires visés) et de marchés (les perspectives de croissance ou de déplacement de la demande). Cette mesure s'appuie sur le constat fréquent que les données connues ne permettent pas de produire une évaluation de la demande future assez précise pour soutenir la sélection des maillons de la chaîne de transports devant recevoir en priorité les investissements ou encore les solutions techniques ou administratives à privilégier;
- Favoriser une meilleure utilisation des différents modes de transport à la disposition des expéditeurs pour réaliser un mouvement de marchandises.

- Favoriser également la fluidité de la transition entre les modes, c'est-à-dire développer davantage l'intermodalité;
- Augmenter les investissements dans les infrastructures de transport. Cette catégorie de moyens regroupe aussi les démarches nécessaires à la sensibilisation des décideurs et de l'opinion publique quant au bien-fondé des investissements réclamés.

Des considérations pour l'ensemble de ces objectifs apparaissent dans chacune des initiatives retenues. C'est l'importance relative accordée à chacun de ces objectifs qui différencie les initiatives entre elles. Comme l'illustre la figure 3, l'initiative de la Coalition I-95 se distingue comme étant la plus attachée à la mobilité des citoyens et, par extension, aux objectifs d'aménagement urbain. Les autres initiatives étudiées relèvent en premier lieu d'une volonté des autorités gouvernementales et de l'industrie de se positionner sur un marché en croissance avec une considération complémentaire de lutte contre la congestion inversement proportionnelle à la gravité actuelle de cette congestion quant à leur corridor de commerce respectif.

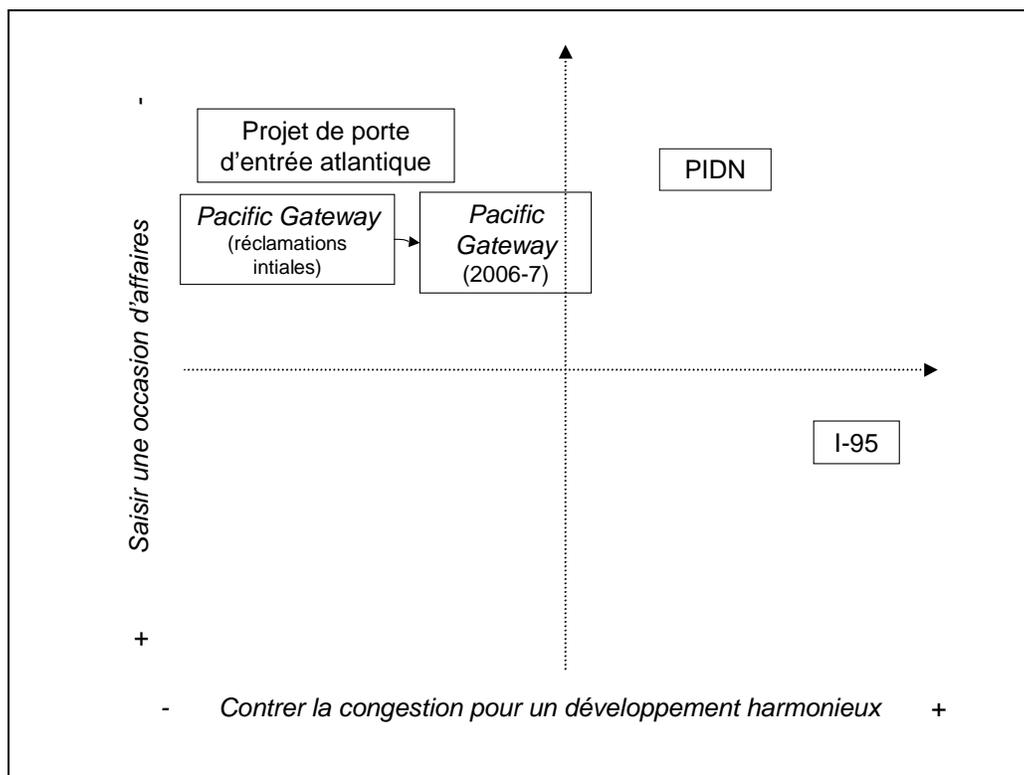


Figure 3 Différences dans les objectifs des initiatives étudiées

3.3 Mesures effectives

Plus que pour les autres familles de cas traitées dans notre étude, la frontière est floue entre ce qui doit constituer les mesures effectives propres aux corridors de commerce et leurs réalisations ou impacts. Pour maintenir la cohérence de notre démarche méthodologique, nous considérerons comme mesures effectives la mise en place de structures organisationnelles destinées à gérer les initiatives de gestion des flux de marchandises par des corridors de commerce. Par ailleurs, les décisions et les actions pour réaliser et même définir la vision du corridor de commerce que cette structure a mise en place seront considérées comme des impacts de ces mesures et traitées à la section 3.4.

3.3.1 Porte d'entrée et corridor de l'Asie-Pacifique

Comme nous l'exposerons à la section 3.4, qui porte sur l'impact des mesures effectives, c'est le gouvernement canadien qui, au cours des dernières années, a pris un rôle de leader dans l'initiative de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique par l'entremise d'un ambitieux plan d'investissement. Toutefois, le concept était déjà bien établi avant l'entrée en scène des autorités fédérales. En 1994, les différentes parties prenantes de l'industrie du transport de la région de Vancouver se regroupaient afin de promouvoir le concept de porte d'entrée et réclamer des gouvernements l'adoption des mesures nécessaires à sa mise en place. Les représentants du secteur portuaire, maritime mais aussi aérien, ont été et demeurent des pivots dans l'animation du Greater Vancouver Gateway Council (<http://www.gvgc.ca/Default.aspx>). Sa composition (tableau 8) illustre bien sa nature de regroupement de l'industrie. Tous les membres administratifs sont des acteurs majeurs quant à la réalisation des activités de transport. Les transporteurs eux-mêmes occupent la moitié des sièges des membres votants supplémentaires, alors que les représentants des différents paliers de gouvernements participent en tant que membres non votants.

Tableau 8 Composition du Greater Vancouver Gateway Council

Membres administratifs	Membres votants	Membres non votants
PDG Vancouver Port Authority (président du conseil)	PDG British Columbia Ferry Services Inc.	Coprésident et codirecteur général Asia Pacific Foundation of Canada
Président BC Wharf Operators Association (vice-président du conseil)	PDG BC Maritime Employers Association	Président Business Council of British Columbia
PDG BC Trucking Association (trésorier du conseil)	Directeur général Canadian Pacific Railway	Vice-président BC Division Canadian Manufacturers and Exporters Association
PDG Vancouver International Airport Authority (ex-président du conseil)	Vice-président Burlington Northern & Santa Fe Railway Co.	Vice-président Greater Vancouver Chamber of Commerce
	Vice-président principal Canadian National Railways	Administrateur en chef Greater Vancouver Regional District
	PDG Fraser River Port Authority	Directeur principal Province de l'Alberta
	Directeur général Greater Vancouver Transportation Authority	Ministre des Transports Province de la Colombie- Britannique
	PDG North Fraser Port Authority	Directeur principal Transportation Policy and Service Development Province du Manitoba
	PDG Railway Association of Canada	Député Province de la Saskatchewan
	Président Southern Railway of British Columbia	Directeur régional Transport Canada
	Directeur Centre for Transportation University of British Columbia	Directeur Vancouver Board of Trade
		Ministre de la Diversification économique de l'Ouest Canada
		Président WESTAC

Source: Greater Vancouver Gateway Council.

La concrétisation de l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique correspond donc à l'expression d'une volonté politique forte d'adopter la vision de gestion par conseil de corridors de commerce et l'engagement d'un plan d'investissement substantiel pour en assurer le développement. Cette initiative se fonde ainsi sur la conclusion d'un protocole d'entente fédéral-provincial dans laquelle les parties s'engagent à partager l'information pertinente et à coordonner leurs efforts dans la concrétisation de cette porte d'entrée (<http://www.tc.gc.ca/dossiers/IPCAP/can-cbpe.htm>). À cette fin, le protocole prévoit la création d'un comité de coordination. Celui-ci est formé de hauts fonctionnaires et d'attachés politiques des ministères des Transports et de l'Industrie des deux gouvernements, mais sa composition exacte n'est pas publique. Cette entente enjoint également aux deux gouvernements signataires de travailler de concert avec toutes les autres parties prenantes privées ou parapubliques et en particulier avec le Greater Vancouver Gateway Council.

Telle qu'elle est reconnue par ce protocole d'entente, la province de la Colombie-Britannique est aussi un acteur de première importance dans l'entrée en vigueur des mesures effectives liées à l'initiative de la côte Ouest. Notre analyse fait ressortir la qualité de son travail en ce qui a trait à la planification permettant de mettre en évidence des composantes nécessaires au développement de la porte d'entrée, notamment par la localisation des principaux goulots d'étranglement du système. Les documents *Pacific Gateway Strategy Action Plan* (2006) et *British Columbia Port Strategy* (2005) présentent un exemple fort intéressant d'une approche de planification des transports de marchandises par chaînes d'approvisionnement plutôt que par mode ou points de passage. Ainsi, on indique, pour chaque catégorie de marchandises, les routes spécifiques empruntées pour transiter par la porte d'entrée et l'on évalue les perspectives de croissance en fonction du marché individuel de ces marchandises afin d'anticiper l'évolution des flux et déterminer ainsi les principaux besoins en matière d'infrastructures (www.th.gov.bc.ca/PacificGateway/documents/PGS_Action_Plan_043006.pdf; www.gov.bc.ca/ecdev/down/bc_ports_strategy_sbed_mar_18_05.pdf).

3.3.2 Projet de porte d'entrée de l'Atlantique

À l'image de l'approche élaborée dans l'Ouest canadien, une entente de coopération a été signée en octobre 2007 entre le gouvernement fédéral et ceux des quatre provinces atlantiques, entente qui les engageait à travailler de concert à la création d'une porte d'entrée de l'Atlantique dans le contexte défini par la Politique nationale sur les portes et les corridors commerciaux stratégiques (voir <http://www.tc.gc.ca/Portesetcorridors/Cadredepolitiquenational/politiquenational.html>). Les objectifs spécifiques précisés dans cette entente sont néanmoins révélateurs de l'état d'avancement de l'initiative, qui en est encore à ses débuts (McCalla, 2007) :

- Mettre en évidence les composantes qui devraient former la porte d'entrée de l'Atlantique;
- Préciser les travaux de recherche et de planification nécessaire au développement de ces composantes;
- Déterminer les approches les plus appropriées pour coordonner les investissements publics et les efforts des différentes parties prenantes.

À l'image de la structure que nous avons décrite pour le cas de la côte Ouest, un conseil regroupant les acteurs de l'industrie du transport et centré sur la plus grande agglomération urbaine de la région est intrinsèquement associé au projet visé par l'entente gouvernementale. Le Halifax Gateway Council a été fondé en 2004. Son organe directeur est un conseil composé de huit membres votants. Ayant pour président honoraire le ministre canadien des Transports, de l'Infrastructure et des Collectivités, ce conseil est en fait composé de représentants issus de l'industrie : des transporteurs des différents modes ainsi que de l'autorité portuaire et de celle qui supervise l'aéroport. Au moment de conclure la présente étude, la présidence du conseil relève du Port d'Halifax. On y trouve les transporteurs suivants : CN, Atlantic Container Line et Armour Transportation Group.

Pour appuyer dans leur travail ces membres votants, le conseil accueille également neuf membres officiels mais non votants. Cela comprend des représentants des autorités gouvernementales comme le ministère des Transports néo-écossais, Transport Canada et l'organisme officiel de développement économique de chaque province visée. Quatre de ces neuf membres non votants sont des associations d'entreprises comme la Chambre de commerce d'Halifax ou Nova Scotia Business Inc.

3.3.3 Coalition I-95

La Coalition I-95 correspond à un conseil de corridor de transport (plutôt que de commerce) puisqu'elle vise la gestion du trafic routier sur l'Interstate 95 qui longe la côte Est américaine depuis le Maine jusqu'à la Floride. La préoccupation centrale est donc celle de la mobilité des automobilistes dans ce vaste corridor de commerce où la densité de population est forte. Il y a cependant un lien direct avec les questions de transport des marchandises étant donné que, au même titre qu'ailleurs en Amérique du Nord, les menaces à la fluidité sont désignées comme venant d'abord du rythme de croissance des conteneurs de marchandises importées en transit sur le réseau.

La Coalition I-95 a deux principales structures de direction dans lesquelles interviennent les parties prenantes directement : un comité exécutif (*executive board*) et un comité consultatif (*steering committee*). Le tableau 9 en indique la composition (en août 2007). Il apparaît immédiatement, en raison de cet

effectif, que la Coalition I-95 doit être considérée au premier chef comme un organe de coordination des efforts entre les États traversés par l'autoroute 95. Bien que le nombre très élevé de membres des différents comités puisse laisser songeur sur leur fonctionnement, il est révélateur de la mission de concertation et d'échange d'information chère à la Coalition I-95.

Tableau 9 Composition des comités directeurs de la Coalition I-95

Fonction	Nombre de personnes	Organisation d'attache
<i>Comité exécutif (executive board)</i>		
Président	1	Un ministère des transports d'un État limitrophe
Vice-présidents	3	Un ministère des transports d'un État limitrophe
Membres	8	Un ministère ou agence fédéral de transport
Membres	20	Un ministère des transports ou une agence d'un État limitrophe
Membres	12	Agence métropolitaine de transport, y compris les agences qui sont responsables des péages routiers
Membres	3	Autorités portuaires
<i>Comité consultatif (steering committee)</i>		
Présidents	2	Un ministère des transports d'un État limitrophe
Membres	16	Un ministère ou agence fédéral de transport
Membres	36	Un ministère des transports ou une agence d'un État limitrophe
Membres	24	Une agence métropolitaine de transport, y compris les agences qui sont responsables des péages routiers ou des corps policiers
Membres	4	Autorités portuaires
Membres	8	Associations du secteur privé

Source : Coalition I-95.

La Coalition I-95 est aussi divisée en sept comités thématiques consacrés à des aspects particuliers comme les politiques, la réponse aux urgences ou le transport intermodal. Ce dernier comité est celui qui regroupe les intérêts de la Coalition I-95 quant au transport des marchandises et quant au transfert modal. Les actions de ce comité sont centrées sur la promotion à cet égard et le développement des connaissances pouvant mener à une meilleure organisation des flux de marchandises du corridor de commerce.

Chacun des comités thématiques a aussi son propre groupe de membres où les représentants sont encore plus nombreux qu'aux comités exécutif et consultatif. Les représentants sont pour la plupart, là aussi, des employés des agences relevant des différents paliers de gouvernement. Le comité intermodal accueille néanmoins une plus grande proportion de représentants non gouvernementaux, soit une cinquantaine sur un total d'environ 260. On y trouve les principaux ports de la façade atlantique tout comme des associations de transporteurs routiers et quelques transporteurs privés.

La Coalition I-95 reçoit des fonds conformément aux programmes d'investissement fédéraux dans les infrastructures autoroutières (dont l'Intermodal Surface Transportation Efficiency Act (ISTEA) de 1991 et la Transportation Equity Act for the 21st Century (TEA-21) de 1998). En plus de la participation de la Coalition I-95 au financement des projets, cela permet d'abord son fonctionnement interne. Celle-ci dispose ainsi de trois coordonnateurs chargés d'appuyer les présidents des différents comités thématiques dans la réalisation et le suivi de leurs projets.

Pour des détails supplémentaires sur les activités de la Coalition I-95, on se référera à son site Web (<http://www.i95coalition.org/>). L'onglet qui se rapporte au comité intermodal présente un historique détaillé des projets réalisés et les textes complets des études réalisées y sont également accessibles (<http://www.i95coalition.org/Intermodalcommittee.html#projects>).

3.3.4 Port Inland Distribution Network

La nature du Port Inland Distribution Network est de créer, dans l'arrière-pays du Port de New York, un réseau de terminaux satellites maritimes et ferroviaires qui seraient reliés aux terminaux à conteneurs océaniques par des services par barge ou par rail. Les camions viendraient alors cueillir ces conteneurs à ces terminaux satellites plutôt qu'aux terminaux océaniques, ce qui limiterait ainsi de façon considérable les mouvements de camions transportant des conteneurs à l'intérieur de la zone métropolitaine de New York. Au lancement du projet, on mentionne que, une fois le plein développement du système atteint, il pourrait faire passer la proportion des conteneurs quittant le port par camion de 84 %, taux actuel, à 57 % (Port Authority of New York and New Jersey, 2002).

Cette initiative n'est pas à proprement parler un conseil de corridor de commerce, bien qu'elle en partage tout à fait la vision et les objectifs. Du point de vue de la structure organisationnelle, c'est en fait un programme particulier de l'autorité portuaire de New York et du New Jersey. On peut donc considérer que son « conseil » est formé des employés permanents de l'autorité portuaire affectés au dossier.

Cependant, il convient de mentionner que, dès l'annonce de ce programme, le Port de New York et du New Jersey a ciblé précisément une zone de treize États adjacents au Port sur laquelle devrait s'étendre le réseau de distribution. Cette zone va de Boston au nord-est à Buffalo et à Pittsburgh à l'ouest et à Camden au sud. Outre le Port d'Albany qui bénéficie du service initial créé dans ce contexte par le programme, les ports de Bridgeport au Connecticut, de Providence au Rhode Island et de Camden au New Jersey et même de Boston au Massachusetts sont envisagés comme des lieux d'implantation de terminaux satellites maritime (Port Authority of New York and New Jersey, 2006). En outre, même s'ils ne sont pas du même ordre que New York dans la hiérarchie portuaire de la côte Est, tous ces ports sont tout de même des entités indépendantes relevant d'autorités différentes et donc en concurrence au moins partielle mais parfois certainement directe avec le Port de New York et du New Jersey.

3.4 État du marché : impacts rapportés des mesures introduites

Nous avons vu dans la mise en contexte que les initiatives de gestion des mouvements de marchandises par un conseil de corridor de commerce débordent largement l'objectif qui consiste à soutenir la compétitivité du transport maritime. La présente section est donc une compilation des leçons particulières que l'on peut tirer de l'analyse comparative des initiatives individuelles étudiées et ne doit pas être vue comme leur bilan exhaustif. On y retient les considérations *a priori* plus pertinentes quant à la réflexion sur le soutien public au transport maritime. Puisque les initiatives de conseils de corridors de commerce possèdent des visées beaucoup plus larges, seulement une fraction des impacts sont alors commentés.

3.4.1 Initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique

Le premier impact rapporté est sans contredit le programme d'investissement dans les infrastructures inclus dans l'initiative fédérale de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique. Le tableau 10 présente les projets spécifiques annoncés à ce jour. L'étendue et les sommes sont considérables, et il s'agit d'un indicateur probant du succès de l'initiative à faire reconnaître l'importance de l'enjeu ainsi qu'à amener les autorités à se l'approprier. À noter aussi qu'il est question, dans certains cas, d'investissements immédiats, alors que dans d'autres on fait référence à des stratégies à long terme. Ainsi, plusieurs

montants restent à préciser, tandis que dans d'autres cas on avance des chiffres importants mais qui sont clairement des estimations grossières. Il faut donc interpréter cette compilation avec prudence.

Tableau 10 Projets spécifiques dont le financement a fait l'objet d'une annonce publique

Projet	Mode principal visé	Source de financement	Participation du fédéral (en millions de dollars)	Coût total estimé (en millions de dollars)
YVR Airside Enhancements	aérien	privée		à déterminer
YVR Passenger Terminal Expansion	aérien	privée		1 400
YVR Intermodal Cargo Facility	aérien	privée		à déterminer
Inland Container Terminals	analyse et développement stratégique	privée		à déterminer
Short Sea Shipping	portuaire ou maritime	privée		à déterminer
Renforcer des frontières intelligentes et sécuritaires	analyse et développement stratégique	publique	436,1	436,1
Intelligent Transportation Systems (ITS)	analyse et développement stratégique	publique / privée	7	15
Marketing and Public Relations	analyse et développement stratégique	publique / privée		à déterminer
Identification of Additional Capacity Enhancing Initiatives and/or Operational Efficiencies	analyse et développement stratégique	publique / privée		à déterminer
Pipeline and LNG Initiatives	oléoduc	privée		5 000
Deltaport Third Berth Expansion (Roberts Bank)	portuaire ou maritime	privée		400
Terminal 2 Development (Roberts Bank)	portuaire ou maritime	privée		900
Fraser Surrey Dock Expansion	portuaire ou maritime	privée		190
Fraser Richmond Terminal Development	portuaire ou maritime	privée		300
Vancouver Harbour Terminal Upgrades	portuaire ou maritime	privée		269
Prince Rupert Container Terminal	portuaire ou maritime	publique / privée	28	560

Fraser River Channel Deepening	portuaire ou maritime	à déterminer	4	175
Southern Rail Corridor Upgrades	ferroviaire	privée	75	à déterminer
New Westminster Rail Bridge (NWRB)	ferroviaire	à déterminer		à déterminer
Northern Rail Corridor Upgrades	ferroviaire	privée		à déterminer
Edmonton: new interchange at Highway 2 and 41 Avenue and road-rail upgrades to enable the relocation of the CPR intermodal facility	routier	à déterminer	75	à déterminer
Winnipeg: Northwest Winnipeg Access Project Component 1: upgrading access with roadway, intersection and interchange improvements and rail overpasses	routier	à déterminer	33,25	à déterminer
Trans Canada Highway Upgrades between Kamloops and Banff	routier	publique	37	à déterminer
Highway 17 Improvements to Deltaport	routier	privée		3
South Fraser Perimeter Road (SFPR)	routier	publique	365	1 070
North Fraser Perimeter Road including Pitt River Bridge (NFPR)	routier	publique	90	460
Trans-Canada Highway including Port Mann Twinning	routier	publique		1 500
Major Road Network Upgrades	routier	publique		275
Golden Ears Bridge	routier	publique		900
Pattullo Bridge	routier	publique		550
Land Border Crossing Upgrades	routier	publique		252
Lower Fraser Rail/Road Grade Separations	routier	publique		à déterminer
Kicking Horse Canyon Highway Upgrade	routier	à déterminer		à déterminer
Fraser Richmond Terminal Highway Access	routier	privée		40
YVR Ground Access Upgrades	routier	privée		290

North-South Passenger/Freight Corridor including Massey Tunnel	routier	publique		à déterminer
North Fraser Perimeter Road: United Boulevard Extension	routier	publique	65	165
Improvements to the Chester Road and Cliveden Avenue Intersection and Derwent Way Left Turn Lanes	routier	publique	0,73	1,61
Saskatoon: Two freeway interchanges to improve access to CN intermodal facility	routier	à déterminer	20	à déterminer
Westminster Highway and Nelson Road widening	routier	publique	4,72	9,44
Canada Line	transport en commun	publique / privée		1 900

Source : Site Web de l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique et BC Pacific Gateway Strategy Action Plan (BC).

La distribution de ces montants entre les différents modes de transport et entre les sources de financement privées ou publiques est révélatrice (tableau 11) : le secteur routier accapare la majeure partie des investissements publics, alors qu'il en va tout autrement des investissements privés. Cela illustre que l'adoption d'une planification intégrée intermodale par corridor de commerce n'a pas réduit de quelque façon les différences majeures qui existent dans l'encadrement institutionnel des divers modes de transport (notamment la différence de participation du public dans la provision des infrastructures). Ces différences continuent donc de complexifier le développement de l'intermodalité.

Tableau 11 Répartition du financement annoncé en fonction des modes de transport et de la source de financement

Mode	Investissement public (en millions de dollars)	Investissement privé (en millions de dollars)
aérien	0	3 000
maritime	64	1 200
ferroviaire	75	1 200
routier	691	0

Note : La répartition proposée des montants doit être considérée avec prudence étant donné la difficulté de départager les montants nouveaux et ceux qui ont déjà été annoncés à l'intérieur des communiqués sur l'avancement des projets. En outre, plusieurs des projets annoncés ne spécifient pas de montant ou alors avancent des montants globaux *a priori* peu précis pour les investissements à long terme.

Source : Site Web de l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique et BC Pacific Gateway Strategy Action Plan (BC).

Si les progrès initiaux apparaissent nettement plus significatifs à l'égard de l'engagement à investir dans les infrastructures, on rapporte néanmoins au cours des derniers mois des progrès importants relativement aux adaptations aux politiques publiques réclamées pour augmenter la compétitivité de la porte d'entrée et favoriser la meilleure utilisation possible des infrastructures. On retiendra principalement l'annonce de la fusion des trois autorités portuaires canadiennes qui gèrent les activités portuaires dans l'agglomération de Vancouver en une seule entité. Il reste à voir l'impact que cela pourra générer pour les utilisateurs des services portuaires, mais il n'en demeure pas moins qu'il s'agit de la réussite d'un consensus dans une situation complexe, plus complexe, à tout le moins, que la décision de libérer des fonds pour des infrastructures que tous les exploitants désirent. Au même titre, on doit considérer l'enclenchement du processus de modification de la Loi maritime canadienne sur les aspects relatifs au statut des autorités portuaires ainsi que leur accès aux fonds fédéraux. Ces actions ne se sont pas déroulées, à proprement parler, sous le parapluie de l'initiative de la porte d'entrée, mais l'existence du projet et la reconnaissance de son importance par l'ensemble des parties prenantes ont servi *a priori* de catalyseur. Quoi qu'il en soit, le constat demeure que, pour atteindre des objectifs, cette initiative devra aller au-delà de l'investissement dans les infrastructures et faire des progrès comparables dans l'amélioration de l'environnement réglementaire.

3.4.2 Porte d'entrée de l'Atlantique

L'initiative de la porte d'entrée atlantique n'est pas très avancée dans sa réalisation, par comparaison avec la situation sur la côte Ouest. Néanmoins, le projet a fait l'objet de discussions étendues et a mené, au cours des dernières années, à la réalisation de plusieurs études riches en enseignement dont les principales sont énumérées au tableau 12.

Tableau 12 Études d'opportunité de la porte d'entrée de l'Atlantique

Titre	Auteur/commanditaire	Année de publication
<i>Atlantic Gateway Business Case</i>	InterVISTAS Consulting / Atlantic Canada Opportunities Agency	2007
<i>The Changing Global Economy : The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada</i>	Atlantic Provinces Economic Council	2006
<i>Atlantica – Myths and Reality</i>	Scott Sinclair et John Jacobs / Canadian Centre for Policy Alternatives	2007
<i>Embracing the Future: The Atlantic Gateway and Canada's Trade Corridor</i>	Charles McMillan / Asia Pacific Foundation of Canada	2006
<i>Gateway Strategy Development Initiative</i>	CPCS Transcom / gouvernement de la Nouvelle-Écosse	2006
<i>Shipping Out: The Development of a Gateway Hub at the Port of Halifax</i>	James D. Frost / Atlantic Institute for Market Studies	2006

À noter que la région atlantique se situe à la périphérie des zones principales de croissance économique. Le projet de porte d'entrée s'ancre donc essentiellement dans la perspective d'assurer le potentiel de développement économique de cette région. En d'autres mots, le problème se pose certainement plus en matière de connectivité aux réseaux mondiaux qu'en fait de prévention de la congestion ou du dépassement de la capacité des infrastructures.

Cela dit, la géographie physique et humaine de la région atlantique ne limite pas les points d'entrée des chaînes logistiques internationales de la même façon que sur la côte Ouest. Les discussions actuelles semblent se heurter à une problématique difficile de concurrence entre les ports de cette région pour le statut de porte d'entrée désignée ou d'inclusion à ses composantes. La gestion par conseil de corridor de commerce suppose l'adoption d'une vision multimodale et donc la refonte des catégorisations classiques du secteur, en plus de la coordination d'acteurs en situation de concurrence entre eux : on reconnaîtra d'emblée que cela pose un défi. Or le même type de difficulté se pose relativement à l'intégration des composantes géographiques et du rassemblement de leurs parties prenantes autour d'une vision commune.

Du point de vue plus spécifique du soutien au transport maritime, la contribution à la plus fondamentale des études issues de l'évaluation du projet atlantique est l'analyse de l'impact du régime du cabotage. Les études *Atlantic Gateway Business Case* (2007) et *The Changing Global Economy : The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada* (2006) sont très directes sur cette question. S'il existe un potentiel pour le développement de services de transport maritime à courte distance dans la région atlantique, l'encadrement réglementaire pousse leurs frais d'exploitation

à la hausse, ce qui les prive de possibilité de rentabilité. Précisément, on déplore que la réservation du transport entre ports canadiens aux navires sous pavillon canadien et la réciproque du côté américain empêchent de considérer des configurations de services à escales multiples entre les provinces de l'Atlantique et les centres de la Nouvelle-Angleterre. Seuls les allers-retours entre une paire fixe de ports sont possibles, ce qui limite sérieusement les possibilités d'optimiser l'utilisation des navires. On y indique également le droit de douane à l'importation de navires non construits au Canada (généralement établi à 25 %) comme un facteur limitant la viabilité commerciale des services de transport maritime. Les deux études reprennent également la suggestion que des aménagements à ce cadre protectionniste pourraient être mis au point à l'intérieur de l'ALENA : sans abandonner leurs régimes respectifs, les pays visés pourraient faciliter l'accès aux navires de leurs partenaires de libre-échange.

3.4.3 Coalition I-95

Depuis son lancement en 1993, la Coalition I-95 a-t-elle progressé vers son objectif principal qui consiste à limiter la congestion le long de l'axe routier le plus important de la côte Est? Après quinze années d'intervention, force est de constater que les préoccupations relatives à cette menace n'ont pas diminué. Toutefois, il est également vrai que la pression sur la fluidité des déplacements n'a apparemment pas dépassé les seuils critiques. Aux fins de notre recherche, nous retiendrons de l'expérience de la Coalition I-95 deux démonstrations spécifiques : l'importance des systèmes d'information pour la gestion des corridors de transport et de commerce ainsi que l'approche des autorités gouvernementales américaines à l'égard du développement du transport maritime à courte distance.

Les travaux sur les systèmes d'information occupent une position centrale dans les actions de la coalition. Ainsi, parmi les réalisations les plus concrètes de l'initiative, on trouve un système d'information en continu destiné aux usagers du corridor de commerce. Ceux-ci peuvent donc avoir accès à l'information nécessaire pour optimiser la planification de leur déplacement : localisation des chantiers de construction, alertes à la congestion, conditions routières. Cette information est diffusée par Internet, par téléphone et par des tableaux d'information interactifs en bordure des routes. Constituant la composante la plus visible des systèmes de gestion de trafic dits intelligents, cette approche est maintenant largement répandue, mais elle se réalise ici sur un vaste corridor de commerce le long duquel des centaines de tels systèmes se juxtaposent. Ainsi, le défi principal apparaît comme l'intégration de ces masses d'information pour en assurer une diffusion efficace à l'ensemble des utilisateurs.

Un autre aspect de la gestion de l'information s'inscrit dans une perspective à plus long terme. Pour bien planifier le développement des infrastructures et optimiser l'efficacité des investissements consentis, il est nécessaire d'avoir

une bonne compréhension de l'évolution des flux empruntant le corridor de commerce. Or les statistiques classiques de transport et de commerce sont souvent insuffisantes pour soutenir de telles analyses. Elles permettent de préciser l'importance des flots en un point de passage particulier certes, mais souvent sans relation avec l'origine et la destination ou le but précis de ces déplacements. Ou alors les catégories utilisées agglomèrent trop l'information et limitent ainsi son utilité. Dans ces conditions, il devient donc difficile d'apprécier avec justesse l'évolution prochaine des flux et des facteurs qui la gouvernent et plus encore de définir les solutions de rechange possibles qui pourraient répondre correctement à ces besoins de déplacement. Or, les systèmes de suivi du trafic en temps réel, d'abord destinés à informer les usagers des conditions de congestion, offrent également des possibilités de compilation d'information avec une résolution beaucoup plus fine. Le même constat s'applique aux systèmes d'identification électroniques permettant d'instaurer des points de péage sans arrêter les véhicules ou alors d'automatiser le contrôle de l'accès aux terminaux.

C'est avec cette approche que le comité intermodal de la Coalition I-95 a fourni sa principale contribution au mouvement de développement du transport maritime à courte distance. Travaillant sur la base des constats de la Maritime administration fédérale au sujet de l'importance d'engager toutes les parties prenantes à repérer et à développer des occasions de marché, les membres de ce comité ont mené une étude pilote utilisant un système d'information géographique traçant les mouvements des marchandises. Leur principale conclusion est que les échanges intérieurs de produits manufacturés le long de la côte Est constituent possiblement un meilleur marché potentiel pour le transport maritime à courte distance que la redistribution des importations transocéaniques (*feederling*). On consultera à ce sujet l'étude suivante : *Short-Sea and Coastal Shipping Options Study Technical Memorandum 2 – Application of GIS to Short-Sea Shipping* (<http://66.167.232.132/pm/ViewProject.asp?pid=185>) ainsi que les dernières conclusions du Comité intermodal sur le développement du transport maritime à courte distance (<http://66.167.232.132/pm/ViewProject.asp?pid=247>).

Dans notre perspective comparative, il est intéressant d'observer que les travaux de la Coalition I-95 sur le transport maritime à courte distance adoptent la vision « technologiste » des autorités fédérales américaines, à savoir que ce sont des améliorations aux services ou l'introduction de nouveaux navires mieux adaptés à l'intermodalité ou plus rapides qui permettront de redynamiser le secteur. Cela exclut d'emblée toute remise en question du régime protectionniste encadrant le secteur dans la poursuite de cet objectif. Étant donné que la Coalition I-95 est très majoritairement composée de représentants d'agences gouvernementales, il n'est pas étonnant de constater cet alignement. Cependant, il tranche avec les conclusions des analystes de la portion canadienne de la côte atlantique et jusqu'à un certain point avec le développement récent du marché où les cas récents de transfert modal au profit du transport maritime sont généralement le fait de services par barges et remorqueurs.

3.4.4 Port Inland Distribution Network

Le projet initial lancé avec ce programme consiste en un service de barge entre le Port de New York et du New Jersey et le Port d'Albany sur la rivière Hudson. Le service est assuré par un exploitant privé et offre aux expéditeurs un prix concurrentiel à celui des routiers. La différence entre les revenus ainsi générés et les coûts d'exploitation sont couverts par le programme fédéral Congestion Mitigation Air Quality. Le service a ainsi reçu 3,3 millions de dollars américains de fonds fédéraux et l'Autorité portuaire de New York et du New Jersey y a versé 1,2 million (Leach, 2006). En activité depuis avril 2003, le service a été suspendu en février 2006. Il était arrivé au terme de sa période d'admissibilité maximale au programme de subvention fédéral. Le départ hebdomadaire transportait environ 400 conteneurs de New York vers Albany, mais malgré tout ne couvrait pas l'ensemble de ses coûts d'exploitation (Leach, 2006).

Bien qu'il soit toujours annoncé par l'Autorité portuaire de New York et du New Jersey comme partie intégrante de sa stratégie, le Port Inland Distribution Network semble susciter beaucoup moins d'enthousiasme cinq années après son lancement. On n'y fait aucunement référence dans l'annonce de la mise en service d'un lien ferroviaire entre le Howland Hook Marine Terminal et Staten Island (Port Authority of New York and New Jersey, juin 2007). Il s'agit pourtant d'une infrastructure majeure pour le Port. Bien que le nouveau terminal ferroviaire soit construit sur des terrains acquis par le Port et non en collaboration avec une autre autorité, le projet reprend essentiellement la même philosophie : dévier des axes routiers donnant accès à la métropole les camions transportant les conteneurs en partance ou à destination du Port. Plus encore, il n'est pas fait mention non plus du Port Inland Distribution Network dans les comptes rendus mis en ligne par le Port à propos de son nouveau plan d'investissement de 2 milliards pour les dix prochaines années, qui devrait lui permettre de maintenir sa position de leader (Port Authority of New York and New Jersey, mai 2007).

3.5 Réclamations issues de l'industrie

Comme on a pu le voir, les initiatives de corridors de commerce jouissent d'un bon capital de crédibilité et d'un niveau élevé d'appui auprès de l'industrie. Dans le contexte canadien en particulier, le plan de développement de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique a capté beaucoup d'attention et les montants significatifs consentis génèrent des attentes élevées chez ses parties prenantes comme dans les autres régions du pays. On réclame donc d'aller de l'avant avec ces programmes de manière à concrétiser sur le terrain la volonté politique exprimée. Malgré cela, les membres de l'industrie souhaitent intégrer l'action du gouvernement fédéral aux ressources et aux initiatives en place de façon à éviter les décisions unilatérales qui ne répondraient pas aux intérêts régionaux.

Il n'en demeure pas moins que la principale réclamation actuelle de l'industrie est de voir les gouvernements concrétiser leurs engagements d'investissement dans les infrastructures. Ces investissements sont fondés : ils sont même, selon toute analyse, réellement nécessaires. Ainsi continueront-ils vraisemblablement d'occuper l'avant-scène des réclamations de l'industrie. Néanmoins, selon les analystes, il apparaît clair que, pour progresser vers l'atteinte des objectifs énoncés, il faudra rapidement aller au-delà des améliorations aux infrastructures et aborder les dimensions plus politiques telles que les questions de la sécurité et de la fluidité à la frontière, de l'encadrement du cabotage, du statut des ports, de la formation de la main-d'œuvre ou de la facilitation du commerce (voir notamment Brooks (2007)).

3.6 Conclusions relatives aux initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce

Dans le contexte canadien, l'initiative de la porte d'entrée et du corridor de l'Asie-Pacifique a établi un modèle d'affaires qui a prouvé son efficacité relativement à la sensibilisation des autorités gouvernementales, notamment quant aux aspects suivants :

- Démontrer l'importance d'une meilleure planification des mouvements de marchandises pour la croissance économique de l'ensemble du pays;
- Démontrer l'urgence d'agir;
- Illustrer l'ampleur des besoins en matière d'infrastructure;
- Mobiliser les acteurs chevronnés de l'industrie;
- Positionner l'aide gouvernementale au secteur des transports et ses acteurs particuliers en soutien au développement économique général sur la base du rôle essentiel qu'ils jouent dans un commerce international créateur de richesse.

Cependant, le succès des parties prenantes de l'industrie du transport et en particulier du secteur portuaire – regroupé dans le Greater Vancouver Gateway Council – à convaincre le gouvernement fédéral d'adopter sa vision donnant priorité au développement de la compétitivité de la région de Vancouver s'est accompagné d'un élargissement considérable de la portée de cette initiative. La récupération de la direction de l'initiative par le gouvernement fédéral s'est exprimée d'abord et avant tout par un programme d'investissement dans les infrastructures, présenté comme le levier le plus important pour le développement de la compétitivité de la porte d'entrée.

Comme c'est surtout au sujet du financement des infrastructures routières que le gouvernement joue un rôle de premier plan, ce changement s'est ainsi accompagné d'un certain déplacement du centre d'attention du transport maritime vers le transport routier. Si les infrastructures routières sont critiques

pour la compétitivité des ports, elles servent d'abord à la mobilité des personnes. Un aspect que les autorités fédérales intègrent directement aux raisons d'être de leur initiative. Cette priorité additionnelle se matérialise aussi par l'intégration du secteur aérien dans l'équation.

La récupération par le gouvernement fédéral des objectifs de la porte d'entrée et sa volonté d'y consacrer des investissements majeurs ont aussi eu comme effet indirect de dévier momentanément toute l'attention vers les infrastructures au détriment des besoins mis en évidence relativement à la modernisation des politiques. Il est intéressant de rappeler qu'à son lancement une des réclamations principales du Greater Vancouver Gateway Council portait sur l'urgence de modifier le statut des ports canadiens, notamment en matière d'accès au financement, point sur lequel ils étaient et sont encore nettement désavantagés par rapport à leurs concurrents américains. Or on annonce maintenant des modifications en ce sens, mais les ports canadiens ne sont plus qu'indirectement associés au projet de porte d'entrée et certainement pas considérés comme le progrès le plus important dans le développement de cette porte (ce sont les fonds engagés pour les infrastructures qui occupent cette position). Bien sûr, depuis le milieu des années 90 jusqu'à maintenant, la pression sur les infrastructures s'est faite plus intense et l'industrie a adapté ses priorités. Néanmoins, cette observation est révélatrice. Si l'on peut planifier et décider des investissements en infrastructures à l'échelle d'un conseil de corridor de commerce, les modifications à l'encadrement réglementaire – possiblement aussi nécessaires à la performance d'un conseil de corridor de commerce – ne peuvent se réaliser qu'en s'extrayant du contexte de corridor de commerce et en remontant à l'autorité ou aux autorités visées. Cela dit, les développements récents tendent à suggérer que les sommes investies pour les infrastructures apportent éventuellement un levier important pour faire progresser les modifications politiques ou réglementaires plus rapidement. Ces transformations induites par l'appropriation par les autorités fédérales d'un projet mis en avant au départ par des regroupements d'acteurs privés sont résumées à la figure 4.

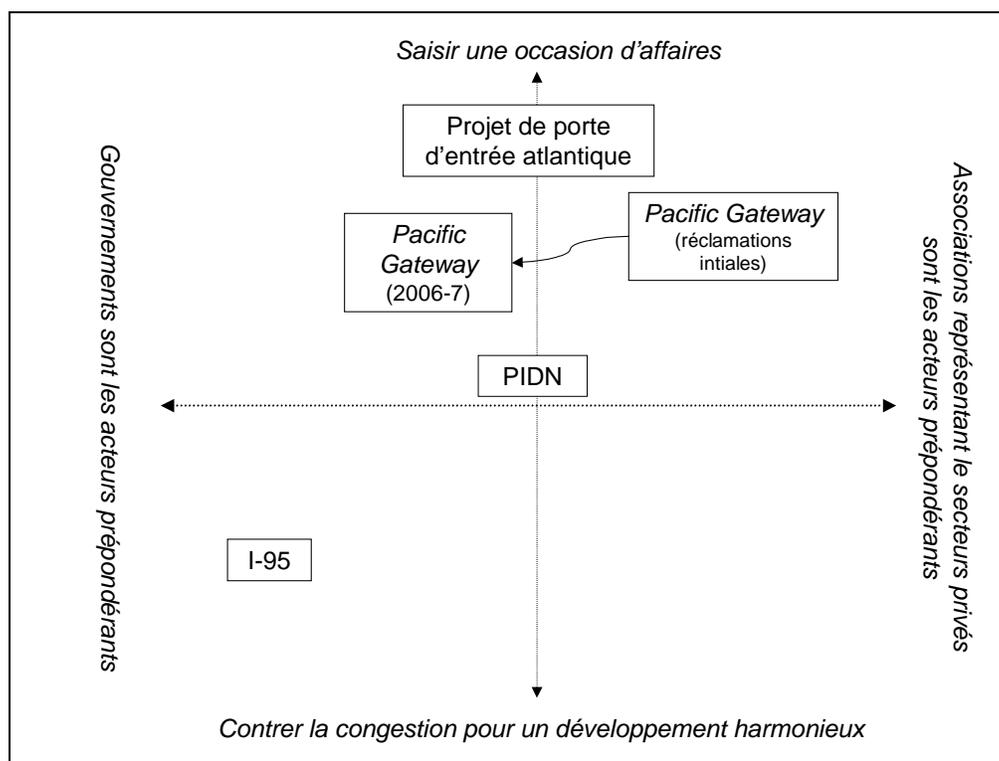


Figure 4 Participation des gouvernements et des représentants de l'industrie aux conseils de corridors de commerce

Le concept de conseil de corridor de commerce ne constitue pas en soi un soutien au développement du transport maritime. À vrai dire, ce concept appelle à faire une utilisation optimale de toutes les possibilités modales : il en ressortira de nouvelles occasions d'affaires pour le transport maritime si ce dernier offre des solutions de rechange concurrentielles. En ce sens, les initiatives de corridors de commerce renvoient le secteur maritime à des débats préexistants quant au développement de sa propre compétitivité. En particulier, les points suivants apparaissent incontournables :

- La compétitivité des ports canadiens dont les hinterlands se superposent à ceux de concurrents américains : plus précisément, les facteurs institutionnels expliquent les différences de performance, tel l'accès aux capitaux publics et privés;
- Il en est de même pour ce qui est de développer la participation du transport maritime à la distribution des marchandises internationales en amont des ports canadiens. Pour qu'une planification intégrée par corridor de commerce puisse servir de levier à une utilisation accrue du transport maritime à courte distance, il faudra se pencher sur les facteurs institutionnels nuisant à la performance comparative de ce secteur par rapport aux autres modes de transport.

Le développement des conseils de corridors de commerce comporte un paradoxe intrinsèque. L'expérience montre en effet qu'une planification proactive et éventuellement performante des infrastructures exige une approche intégrée, c'est-à-dire qu'il faut considérer la demande comme des flux de l'origine à la destination finale, envisager toutes les combinaisons de modes et de routes qui entrent en concurrence pour servir ces échanges et intégrer les transporteurs comme les expéditeurs. Le choix de l'échelle du corridor de commerce comme unité de planification apparaît comme un progrès significatif en soi pour le développement d'une telle approche intégrée, puisqu'il s'agit en fait de l'échelle naturelle des activités de transport. D'autre part, cette approche intégrée signifie nécessairement qu'une plus grande variété d'acteurs sont engagés dans le processus consultatif et que, par conséquent, l'étendue des objectifs à considérer est élargie. Or, nous posons comme hypothèse de travail dans cette recherche que la principale menace à l'efficacité du soutien public au transport maritime est une accumulation trop importante, trop diversifiée et non hiérarchisée des objectifs.

L'adoption d'une approche intégrée ne garantit pas en soi l'adoption des meilleures mesures. Les analyses et les consensus dégagés d'une approche intégrée ne sont pas exempts des jeux de pouvoirs entre les parties prenantes. Elles peuvent donc refléter davantage l'état des rapports de force entre les participants que les solutions optimales. Ainsi, il apparaît que l'un des principaux défis des conseils de corridors de commerce sera de fixer les limites de cette quête d'intégration des intérêts. Cela s'exprimera en pratique par le mode de gouvernance que les conseils de corridors de commerce choisiront de se donner, à savoir la composition des membres et l'étendue de leurs objectifs.

La figure 5 résume sous forme de carte cognitive construite par le chercheur les conclusions pour l'analyse des initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce.

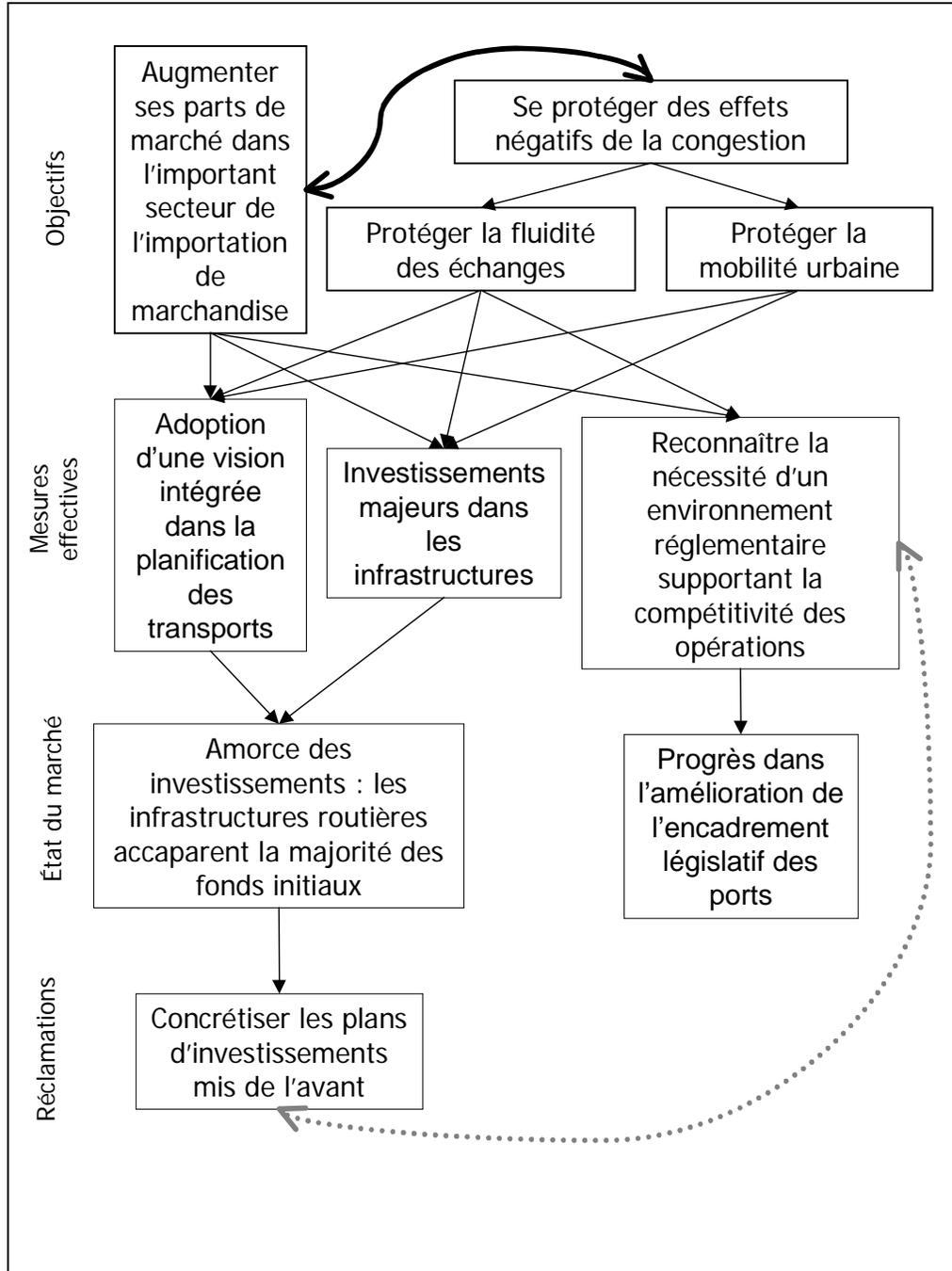


Figure 5 Schéma conceptuel des initiatives nord-américaines de corridors de commerce

4. AMÉNAGEMENTS FISCAUX EUROPÉENS EN FAVEUR DES ARMATEURS

4.1 Mise en contexte

Les aménagements fiscaux analysés dans cette section font référence à deux types de mesures bien distinctes qui peuvent être introduites indépendamment, mais qui sont régulièrement utilisées en complémentarité. Il s'agit de l'imposition, ou taxation du tonnage (*tonnage tax*), et du registre (des navires) international, parfois qualifié de «second registre» (*international register, second register*).

La taxation du tonnage est une mesure par laquelle on offre aux compagnies tirant des revenus de l'exploitation de navires de commerce une méthode alternative pour calculer leur taux d'imposition. Au lieu de l'impôt d'entreprise habituellement prélevé sur ses bénéfices annuels, une compagnie paie au fisc, en vertu de ce système, un montant établi sur la base d'un revenu forfaitaire calculé en fonction du tonnage des navires qu'elle a exploités au cours de l'année imposable. Le tonnage du navire est utilisé pour calculer un revenu forfaitaire quotidien qui est ensuite multiplié par le nombre de jours d'exploitation pour déterminer son revenu annuel imposable. Ce montant est ensuite imposé au taux établi pour les entreprises.

La grille de calcul des revenus forfaitaires est donc construite de façon à offrir un allègement fiscal intéressant par rapport à une année où la compagnie aurait des profits significatifs à déclarer. Cependant, l'impôt étant fonction du tonnage en exploitation, il sera prélevé intégralement même à l'issue des années où la compagnie déclare un déficit. C'est en partie pour cela que le système est normalement optionnel, c'est-à-dire que les compagnies maritimes peuvent choisir de demeurer sous le couvert des dispositions générales de l'impôt d'entreprise ou de se prévaloir de la taxation du tonnage. Une fois établi, le choix est normalement fixé à moyen terme (dix ans), ce qui empêche ainsi les compagnies d'alterner entre les deux systèmes d'année en année en fonction de leurs résultats.

Outre l'allègement des impôts à payer, la prévisibilité est un attrait important du système. Il est en effet possible pour l'armateur de prévoir exactement sur une longue période les charges fiscales d'un navire. Cela offre une stabilité qui peut être attrayante, notamment au moment du montage financier pour la construction d'un navire. De façon générale, cette stabilité permet une certaine réduction des risques associés à la très grande variabilité des marchés du fret qui sont omniprésents en matière de transport maritime.

Les règles peuvent exiger que les seuls revenus provenant des navires enregistrés sous le pavillon du pays soient admissibles, mais plusieurs des programmes européens de taxation du tonnage n'imposent pas de restriction à

cet égard (on les dit alors *flag blind*). De la même façon, certaines versions de la formule peuvent exiger un engagement dans la formation de la main-d'œuvre – par la tenue de stages pour les élèves officiers sur les navires participants, par exemple.

Le tableau 13 présente un exemple tiré de Leggate et McConville (2005) où est montrée la procédure pour le calcul dans le système britannique du montant imposable annuel pour un navire de 40 000 tonneaux de jauge nette qu'une entreprise aurait exploité pour une année complète. Le calcul pour une firme est basé sur le tonnage total de la flotte qu'il exploite. Le calcul se déroule sur une base quotidienne de sorte qu'un navire affrété pour trois mois générera un montant imposable forfaitaire du quart de celui qu'un navire identique produit pour une année complète. On constate que plus le tonnage de la flotte exploitée par une firme est important, plus le système devient avantageux.

Tableau 13 Calcul de l'impôt forfaitaire pour un navire de 40 000 tonneaux

Fourchettes d'imposition	Taux	Montant forfaitaire imposable
De 0 à 1 000 t	0.6 £ par 100 t par jour	6.0 £
De 1 001 à 10 000 t	0.45 £ par 100 t par jour	42.5 £
De 10 001 à 25 000 t	0.30 £ par 100 t par jour	45.0 £
De 25 001 à 40 000 t	0.15 £ par 100 t par jour	22.5 £
	Bénéfice forfaitaire quotidien	114.0 £
	Bénéfice forfaitaire annuel (x 365 jours)	41 610 £
	Taux d'imposition des entreprises	30 %
	Impôt annuel pour le navire	12 483 £

Source : Adapté de Leggate et McConville (2005).

Le mécanisme de second registre, ou registre international, consiste à revoir les conditions d'admissibilité au registre des navires du pays en créant une seconde catégorie de navires ayant accès au pavillon national. Le second registre est souvent nommé « registre international » et parfois on y fait référence par les termes « pavillon bis ». En pratique, la mesure consiste à lever complètement les limites relatives à la nationalité des intérêts financiers contrôlant le navire ainsi que celles qui concernent le pays de construction du navire et au moins partiellement celles qui se rattachent à la nationalité des membres de l'équipage. Par contre, aucun compromis n'est proposé quant aux normes opérationnelles et au respect des conventions internationales

régissant le navire. Le principe est de permettre de réduire l'écart de coût d'exploitation sous pavillon européen versus sous pavillon de registre ouvert, et cela, sans permettre que cette économie se fasse par une réduction des standards de sécurité.

Ainsi, un armateur qui a un établissement dans un pays X offrant un second registre peut y faire inscrire un navire financé et construit sur le marché international et mené par un équipage certifié, mais ne comptant pas ou très peu de marins ayant la citoyenneté du pays X.

Au même titre que les navires enregistrés au « premier » registre, les navires ainsi inscrits au second registre bénéficient alors des avantages, et se voient imposer les responsabilités, définies par la législation nationale en vertu du droit international de la mer. Par contre, initialement du moins, l'inscription au second registre n'a pas été associée à un accès aux marchés du transport intérieur, qui demeurent réservés aux navires admissibles aux registres « classiques ». Néanmoins, dans le contexte de déréglementation du cabotage associé à l'intégration européenne, cette limitation des privilèges des navires inscrits aux registres internationaux est maintenant mitigée.

Le contexte historique qui a précédé l'instauration de ces mesures par les puissances maritimes traditionnelles de l'Europe est essentiel à leur compréhension. Le tableau 14 illustre le déclin rapide qu'ont connu les flottes nationales de ces pays à partir des années 70 en présentant l'exemple de la Grande-Bretagne. Ce déclin du nombre de navires inscrits aux registres des puissances maritimes résulte de la popularité des registres ouverts : ceux-ci sont établis dans des pays permettant – par contraste avec l'approche « traditionnelle » – l'enregistrement des navires à leurs registres sans exigence à l'égard de la nationalité de la propriété, du lieu de construction ou de gestion du navire, de la nationalité de l'équipage, tout en offrant un environnement fiscal à zéro imposition. Le transfert vers les pavillons ouverts est nommé « dépavillonnement » (*flagging out*).

Tableau 14 Évolution de la flotte britannique

Année	Nombre de navires	Port en lourd (en millions de tonnes)
1975	2132	53,7
1980	1659	43,1
1985	961	18,6
1990	525	4,3
1995	400	4,1
2000	417	3,8

Source: British Chamber of Shipping.

Il est généralement accepté que le phénomène de dépavillonnement s'explique par une volonté de contrôler ou de réduire les coûts d'exploitation. Néanmoins, la question à savoir quelles composantes spécifiques des coûts peuvent être réduites demeure. La détermination de leur importance relative dans la décision du choix d'un pavillon n'obtient pas de réponse aussi claire. Il existe une grande variabilité entre les types de navires ou de marchés. À titre d'illustration, Bergantino et Marlow (1998) montrent que l'amélioration des conditions fiscales est peut-être un avantage plus illusoire que réel dans plusieurs cas, mais que l'accès à une main-d'œuvre de qualité, et surtout abondante, est probablement un facteur de choix dont l'importance est sous-estimée.

Quoi qu'il en soit, le choix d'un registre ouvert ne peut pas être associé à une volonté d'échapper aux normes des conventions internationales, les principaux registres ouverts étant aujourd'hui signataires de l'éventail des conventions de l'Organisation maritime internationale qui établissent les standards techniques et opérationnels que les réglementations nationales des pays pavillonnaires doivent imposer à leurs navires. Qui plus est, dans la pratique, la vérification de l'application de ces conventions ne relève plus uniquement de l'État du pavillon, mais dans une proportion grandissante des États qui accueillent ces navires (*port state control*). Ainsi, à l'échelle mondiale, les navires plus âgés qui ne sont pas certifiés par une société de classification membre de l'International Association of Classification Societies – deux indicateurs reconnus comme des facteurs de risque significatif – sont statistiquement plus susceptibles d'être inscrits à des registres nationaux qu'à des registres ouverts (Hoffmann, Sanchez et Talley, 2005).

Différentes variantes des avantages consentis et des conditions d'admissibilité aux programmes de taxation du tonnage comme de second registre forment les systèmes propres à chaque pays. Cependant, la très grande majorité des pays européens fait maintenant un usage combiné des deux mécanismes (voir Selkou et Roe (2004), pour un portrait de l'adoption de la taxation du tonnage par l'ensemble des États européens). Pour notre étude, nous avons considéré les systèmes spécifiques des pays suivants : la Belgique, le Danemark, la France, la Norvège et le Royaume-Uni.

4.2 Objectifs

Au premier chef, l'objectif visé par l'instauration des mesures fiscales est de contrer le phénomène de dépavillonnement qui a entraîné un déclin prononcé des flottes nationales des puissances maritimes occidentales et celles de l'Europe du Nord en particulier. En fait de transformations mesurables, il s'agit donc :

- de stopper le déclin du nombre de navires inscrits aux registres nationaux;
- d'attirer de nouveaux navires sous le pavillon national.

Il existe cependant des nuances importantes dans les raisons pour lesquelles les nations souhaitent accroître leur flotte :

- Notre analyse montre que les autorités qui ont mis en place les initiatives étudiées reconnaissent au préalable que les entreprises nationales avaient accès à des services de transport maritime de qualité en quantité suffisante et à un coût approprié en important ces services, c'est-à-dire en faisant appel à des navires non inscrits au registre national. Qui plus est, leur constat admettait en général que la poursuite du déclin de la flotte ne menaçait pas fondamentalement cet accès à des services de transport maritime international de qualité;
- C'est donc d'abord pour préserver la compétitivité du secteur maritime lui-même plutôt que la qualité ou l'accessibilité de ces services que l'on a mis en place ces aménagements fiscaux. Un des motifs les plus fréquemment mentionnés est d'assurer l'accès à une flotte suffisamment importante pour permettre la formation d'un bassin assez considérable de gens de mer, notamment des officiers. Toutefois, on cherche ici à protéger ce bassin d'expertise non pas pour maintenir les emplois en mer, mais dans le but explicite de préserver la disponibilité d'une expertise jugée essentielle à la compétitivité des filières complémentaires à terre. Celles-ci incluent des activités telles que l'affrètement de navires ou de cargo, la gestion technique ou commerciale de navires, l'assurance maritime ou encore le financement de navires de même que l'ingénierie ou la conception d'équipements utilisés par les navires. Ce sont des sous-secteurs du transport maritime qui présentent des plus-values significativement plus importantes que la stricte exploitation des navires. Il y a aussi une forte volonté d'éviter la délocalisation de ces activités. L'augmentation du nombre de navires inscrits au registre a donc pour objet de créer un effet d'entraînement sur ces activités dérivées que l'on tient à soutenir;
- En corollaire du point précédent, la création d'emploi et plus précisément le recrutement d'élèves officiers font partie des objectifs des initiatives étudiées. La Belgique et l'Angleterre en particulier mettent l'accent sur cet objectif dans leur approche;
- Moins tangible *a priori* mais tout de même influente, la volonté de maintenir un statut historiquement établi de superpuissance maritime peut être incluse dans les objectifs des aménagements fiscaux. Ce statut s'exprime normalement sous forme de pourcentage de l'activité mondiale d'un segment du secteur maritime. Les documents que nous avons consultés n'indiquent pas explicitement ce lien, mais nous pouvons faire l'hypothèse que la représentation auprès des instances de l'OMI constitue aussi une dimension de cette volonté. En effet, le mécanisme de création et le mécanisme de l'application des conventions internationales encadrant le transport maritime exigent toujours la ratification par un nombre minimal de pays membres, ce qui représente une proportion minimale de la flotte mondiale. Un pays a donc plus de poids dans la conduite des affaires

maritimes à l'échelle mondiale lorsque le tonnage total inscrit à son registre représente une part significative du tonnage de la flotte mondiale;

- S'il est reconnu que les expéditeurs peuvent avoir accès par l'entremise des marchés internationaux aux services transocéaniques dont ils ont besoin, la situation est plus difficile pour les services de transport côtier. Au-delà d'un certain seuil, on craint que le déclin d'une flotte nationale fragilise considérablement le maintien du savoir-faire et les installations techniques nécessaires aux activités maritimes plus régionales. L'éventail des objectifs inclut ainsi la volonté de maintenir le niveau d'activité maritime au-delà d'un seuil minimal redouté à partir duquel le déclin d'une flotte aurait un effet négatif irréversible même sur les segments de marché non occupés par la flotte des registres ouverts.

4.3 Mesures effectives

Les variations et les points communs dans l'application des outils de taxation forfaitaire du tonnage et de second registre par les cinq pays à l'étude sont synthétisés dans le tableau 15.

Tableau 15 Caractéristiques des programmes de second registre et de taxation du tonnage étudiés

Pays	Second registre	Taxation du tonnage
Belgique	<ul style="list-style-type: none"> • Le pays n'a pas mis sur pied à proprement parler un registre distinct que l'on pourrait qualifier de « second registre ». Cependant, les conditions d'accès au registre national sont très ouvertes. • Les navires doivent présenter tous les certificats requis en vertu des conventions de l'OMI, mais il n'y a pas d'exigence relative au lieu de construction du navire ni quant à la nationalité des intérêts financiers qui le contrôlent. • Les membres de l'équipage doivent détenir un livret de marin belge, mais cela n'exige pas la citoyenneté belge. • Le capitaine doit en principe être belge, mais une exemption peut être demandée s'il est démontré que la navigation ou le marché ne l'exige pas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le programme a été établi en 2004. • Les compagnies doivent choisir entre l'impôt traditionnel sur le revenu et la taxation du tonnage, mais le choix d'un régime d'imposition tient pour dix ans. • Par navire, par jour et par 100 tonneaux de jauge nette, les bénéfices de la période imposable varient de 1,00 euro pour la tranche de 0 à 1 000 tonneaux à 0,05 euro pour la tranche au-delà de 40 000 tonneaux. • Les bénéfices ainsi calculés sont imposés à 36 %. • La gestion des navires admis doit se faire en majeure partie à partir de la Belgique, c'est-à-dire pour les navires battant pavillon européen au moins deux des trois fonctions de gestion commerciale, gestion technique et de l'équipage ou

		les trois pour un navire ne battant pas pavillon européen.
Danemark	<ul style="list-style-type: none"> Le second registre a été établi en 1988. Le second registre est accessible aux navires nationaux et internationaux s'ils sont gérés par une compagnie ayant une dimension danoise tangible. Les exigences relatives à la citoyenneté des marins se limitent au capitaine qui doit être danois. Est inclus un registre des chartes-parties coques-nues permettant le repavillonnement temporaire par l'affrètement. Le cabotage danois est ouvert à tous les pavillons, mais le secteur des services de traversiers de passagers ne peut avoir recours au second registre. 	<ul style="list-style-type: none"> Le second registre a été établi en 2002. Les compagnies doivent choisir entre l'impôt traditionnel sur le revenu et la taxation du tonnage, mais le choix d'un régime d'imposition tient pour dix ans. Les revenus tirés d'activités de transport de marchandises et de quelques activités connexes, comme la gestion de terminaux à passagers ou de chantiers maritimes, sont admissibles. Les revenus tirés de l'affrètement de navires ne sont pas admissibles. La grille de calcul des revenus à l'introduction du système varie de 7 couronnes danoises par tranche de 100 tonneaux de jauge nette par jour d'exploitation pour les 1 000 premières tonnes à 2 couronnes par tranche de 100 tonnes au-delà de 25 000 tonnes. Le montant ainsi obtenu est imposé à 30 % (à l'introduction, une couronne danoise valait environ 0,12 \$ US). Les dépenses et la dépréciation des actifs ne sont pas déductibles.
France	<ul style="list-style-type: none"> Après plusieurs années de tergiversations, le Registre international français (RIF) est entré en vigueur au début de 2006 (il remplace un second registre partiel préexistant : le TAAF, associé aux Terres australes françaises). Il n'y a pas de prescription relative à l'origine du navire ni aux intérêts qui le contrôlent. Le RIF ne donne pas accès au cabotage à l'intérieur de la France. Le RIF exige que l'équipage compte au minimum 25 % de marins citoyens de la Communauté européenne; 35 % dans le cas de navires construits avec l'appui d'incitatifs fiscaux. 	<ul style="list-style-type: none"> Le RIF a été créé en 2003 et est entré en vigueur en 2004. Le RIF est accessible à tout navire dont la gestion stratégique et commerciale est effectuée depuis la France, et cela, sans égard au pavillon. Les compagnies doivent choisir entre l'impôt traditionnel sur le revenu et la taxation du tonnage, mais le choix d'un régime d'imposition tient pour dix ans. En plus de la taxation forfaitaire du tonnage, la France a aussi eu recours, de 1998 à 2004, au principe du groupement d'intérêt économique, dit GIE fiscal. Par ce principe, l'État accorde un allègement fiscal à la fois à l'institution finançant la

	<ul style="list-style-type: none"> • Le capitaine et le second doivent être de nationalité française. • Les marins français bénéficient d'une exonération complète de l'impôt sur le revenu des salaires gagnés en vertu du RIF lorsque l'engagement annuel atteint 183 jours. Réciproquement, les employeurs sont exemptés de la contribution au régime de protection sociale des marins. • Les protections sociales minimales garanties par la loi aux marins français doivent s'appliquer aux marins étrangers. • Les employeurs sont tenus d'assurer la formation embarquée nécessaire au renouvellement de leurs équipages. Les armateurs de France s'engagent (entente préalable au RIF) à offrir des places d'élèves officiers à tous les candidats en formation dans les écoles françaises de la marine marchande. 	<p>construction d'un navire et à l'armateur qui l'exploite par crédit-bail. Plus de 165 navires ont été ainsi financés – d'une valeur de 5,9 milliards d'euros – sous conditions d'inscription au RIF avant que l'Union européenne soumette ce dernier à une enquête et exige son arrêt. Il constituait une aide étatique directe non acceptable en vertu des règles européennes sur la concurrence.</p>
<p>Royaume-Uni</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le Royaume-Uni n'a pas à proprement parler de second registre. Par contre, le registre national n'impose pas l'emploi d'un équipage britannique ou de limite particulière sur le lieu de construction du navire. • De plus, différents territoires britanniques d'outre-mer exploitent leurs propres registres de navires qui sont en quelque sorte des composantes du registre britannique, ce qui place les navires enregistrés conformément à la loi britannique par l'intermédiaire de la relation entre le territoire et le gouvernement central. Ces registres, tels ceux de l'île de Man, des Bermudes, des îles Caïmans ou de Gibraltar sont en fait des registres ouverts importants sur la scène internationale. • Au début de 2007, une initiative importante de repositionnement et de promotion et du registre britannique a été lancée. Les arguments de vente retenus 	<ul style="list-style-type: none"> • Le registre national a été établi en 2000. • Ce registre est accessible à tous les navires dont la gestion commerciale et stratégique se fait à partir de la Grande-Bretagne. • Les compagnies doivent choisir entre l'impôt traditionnel sur le revenu et la taxation du tonnage, mais le choix d'un régime d'imposition tient pour dix ans. • La participation à ce registre pose des exigences à l'égard de la formation des officiers. Pour chaque tranche de 15 officiers employés par une compagnie bénéficiaire, celle-ci doit fournir au minimum une formation embarquée annuelle d'un officier. Les compagnies ont cependant l'option de verser un montant de 550 £ par mois de formation dont elle désire se voir exemptée. • Pour la grille de calcul des revenus imposables, voir le tableau 7.

	semblent être le service à la clientèle et la facilité de la démarche d'enregistrement par l'intermédiaire du nouveau service en ligne ainsi que la position du pavillon sur la liste blanche de l'entente de Paris qui évitent d'être prioritairement ciblés pour les inspections par l'État côtier.	
Norvège	<ul style="list-style-type: none"> • Le second registre a été établi en 1987. • Le second registre est ouvert aux navires gérés à partir de la Norvège sans égard à leurs propriétaires ni à leur lieu de construction et aux navires de propriété norvégienne gérés à l'étranger. • Les exigences relatives à la citoyenneté des marins se limitent au capitaine qui doit être norvégien. • Le second registre ne donne pas accès au cabotage norvégien. • Le second registre n'engage pas les propriétaires étrangers à payer des impôts en Norvège. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le second registre a été établi en 1996. • Le second registre est applicable aux revenus tirés de l'achat, de la location ou de l'exploitation de navires. • Le second registre n'est accessible qu'aux compagnies norvégiennes formées en vertu de la Norwegian Join-Stock Company Act.

Source : Armateurs de France, British Chamber of Shipping, Danish Shipowners Association, Danish Maritime Authority, Leggate et McConville (2005), Norwegian Ship Registers, Norwegian Shipowners' Association, Petit (2006), UK Ship Register et Union royale des armateurs belges.

4.4 État du marché : impacts rapportés des mesures introduites

La première transformation à souligner est certainement l'augmentation rapide et significative des inscriptions aux registres nationaux. Les tableaux 16, 17 et 18 illustrent respectivement la progression des flottes britannique, danoise et belge. Il est intéressant d'observer que le tonnage de la flotte nationale augmente de façon générale, si l'on fait exception du cas belge, beaucoup plus rapidement que le nombre de navires inscrits au registre. Cela reflète l'arrivée de navires récents (en règle générale plus grands que les plus anciens) et surtout des navires destinés aux marchés transocéaniques, eux aussi de capacité nettement supérieure aux caboteurs qui constituaient la grande majorité des navires qui n'avaient pas été transférés sous pavillons internationaux.

Tableau 16 Évolution de la flotte britannique suivant l'introduction de la taxation du tonnage en 2000

Année	Nombre de navires	Tonnage (en millions de tonnes de port en lourd)
2000	417	3,8
2005	600	11,2
2000-2005	44 %	195 %

Note: Voir le tableau 14 pour l'évolution depuis 1975.
Source : British Chamber of Shipping.

Tableau 17 Évolution de la flotte danoise suivant l'introduction du second registre en 1988 et de la taxation du tonnage en 2002

Année	Nombre de navires	Tonnage (en millions de tonnes de port en lourd)
1988	506	6,4
1989	506	6,6
1990	514	6,8
1991	560	7,4
1992	603	7,9
1993	609	7,1
1994	614	6,8
1995	602	6,9
1996	584	7,4
1997	585	7,7
1998	583	7,0
1999	589	7,0
2000	579	7,9
2001	590	8,2
2002	538	8,3
2003	518	9,1
2004	505	9,2
2005	506	9,1
2006	515	9,7
1988-1994	21 %	6 %
1991-1995	8 %	-7 %
1992-1996	-3 %	-6 %
1997-2001	1 %	6 %
2002-2006	-4 %	17 %

Source : Danish Shipowners Association.

Tableau 18 Évolution de la flotte belge suivant la réforme du registre et l'introduction de la taxation du tonnage en 2003-2004

Année	Nombre de navires	Tonnage (en millions de tonnes de port en lourd)
2003	71	6,2
2006	203	11,6
2003-2006	186 %	87 %

Source : Union royale des armateurs belges.

La croissance d'une flotte nationale étant apparemment le fruit de l'ajout de navires neufs ou récents plutôt que le retour des navires autrefois transférés dans le registre ouvert, ce mouvement a amené un rajeunissement important de la flotte de chacun des pays que nous avons étudiés. Cette tendance traduit des investissements majeurs concernant le renouvellement des navires. Dans une perspective comparative, c'est une transformation particulièrement intéressante si l'on prend en considération le fait que plusieurs segments de la flotte canadienne dépassent 40 ans d'âge moyen.

Le tableau 19 documente cette tendance à l'aide du cas de la flotte française et de la flotte danoise. On constate que la seconde a maintenu au cours des années un rythme de renouvellement comparable à celui de la flotte mondiale. Si l'on peut être porté à penser que c'est là une performance somme toute moyenne qui aurait apparemment pu être atteinte sans autre intervention, il faut se rappeler que l'objectif central des initiatives d'aménagements fiscaux est de restaurer la compétitivité du pavillon national par rapport aux pavillons à registre ouvert qui regroupent la plus grande partie de la flotte mondiale. De plus, celle-ci a connu, au cours des dernières années, un influx important de nouveaux navires, ce qui n'a pas été le cas des flottes des registres nationaux classiques.

Tableau 19 Évolution de l'âge moyen des navires sous pavillon français et sous pavillon danois

Année	Âge moyen de la flotte française (ans)	Âge moyen de la flotte danoise (ans)	Âge moyen de la flotte mondiale (ans)
1996	13,2	8,2	14,4
1997	13,0	8,1	14,3
1998	13,1	8,6	14,3
1999	13,1	8,2	13,3
2000	12,8	7,8	13,2
2001	11,6	7,0	13,0
2002	8,4	6,6	12,9
2003	8,7	6,9	12,7
2004	8,6	6,7	12,3
2005	-	6,9	12,0
2006	7,6	6,8	11,8
1996-1997	-2 %	-1 %	-1 %
1998-2000	-2 %	-9 %	-8 %
2001-2003	-25 %	-1 %	-2 %
2004-2006	-12 %	1 %	-4 %
1996-2006	-42%	-17%	-18%

Source : Armateurs de France et Danish Shipowners Association, données interpolées.

Ces impacts primaires très significatifs sont souvent le résultat d'une combinaison particulière des mesures relatives aux conditions d'enregistrement et d'imposition des activités de transport maritime. Sans isoler rigoureusement les effets spécifiques des deux mesures étudiées, on rapporte que les seconds registres contribuent en premier lieu à un influx de navires vers le pavillon national, alors que la taxation forfaitaire du tonnage permet l'implantation ou le maintien de centres décisionnels en matière de transport maritime, soit les bureaux où sont menées les activités de gestion technique des navires (exploitation et entretien des navires en tant qu'équipement technique industriel) ou de gestion commerciale de ces navires (relations contractuelles avec les expéditeurs et suivi du déroulement des voyages).

Malgré les résultats éclatants sur la composition des flottes nationales indiqués ci-dessus, le constat n'est pas aussi positif relativement à l'impact sur la création d'emploi en mer pour les marins détenant la citoyenneté nationale, comme l'illustre le tableau 20. Les taux de croissance à cet égard sont nettement moins rapides, ce qui est malgré tout logique étant donné les exigences établies pour l'emploi de marins nationaux à bord des navires bénéficiant des mécanismes de second registre et de taxation du tonnage. Cela crée néanmoins de l'insatisfaction et donne lieu à un questionnement puisqu'un des objectifs initiaux de ces aménagements consiste à préserver le

savoir-faire des navigants dans le but de soutenir la compétitivité de l'ensemble de la filière du transport maritime. Quoi qu'il en soit, il faut rappeler que le contexte préalable à l'instauration des mesures étudiées est un contexte de déclin généralisé et que, dans ce cas, les impacts modestes sur le développement de l'emploi peuvent être considérés comme positifs, étant donné que l'objectif de départ était de freiner la décroissance.

Tableau 20 Évolution de l'emploi pour les marins danois et britanniques

Année	Nombre d'emplois en mer sur les navires danois (incluant les deux registres)	Année	Nombre de marins britanniques actifs (officiers et membres d'équipage)
1996	8 507		-
1997	9 888		29 610
1998	9 258		29 309
1999	8 690		28 085
2000	9 226		27 826
2001	8 611		25 188
2002	8 981		26 660
2003	8 435		28 208
2004	8 234		-
2005	8 473		-
1996-1999	2,2 %	1997-2001	-14,9 %
2000-2002	-2,7 %	2001-2003	12,0 %
2003-2005	0,5 %	-	-
1996-2005	-0,4 %	1996-2005	-4,7 %

Note : Le nombre de marins britanniques actifs correspond au nombre total sans égard au pavillon des navires sur lesquels ils s'engagent.

Source : Danish Maritime Authority et Leggate et McConville (2005).

Par contre, le portrait de l'emploi est plus positif si l'on adopte une perspective plus large et si l'on considère la création d'emplois en mer pour les marins de nationalité différente de l'État du pavillon. Ainsi, pendant la période 1996-2005, l'emploi pour les non-Danois citoyens européens ou scandinaves sur les navires battant pavillon danois a progressé de 320 % et de 270 % pour les autres nationalités (Danish Shipowners Association). La proportion des citoyens de l'État du pavillon dans la composition des équipages varie :

- 66 % des membres d'équipage et des officiers sont danois – registre national et second registre combinés (Danish Shipowners Association) ;
- 42 % des officiers des navires des navires bénéficiant de la taxation du tonnage en Grande-Bretagne sont britanniques (Leggate et McConville, 2005);

- 17 % des membres d'équipage et des officiers sont norvégiens en vertu du second registre de la Norvège (Norwegian Shipowners' Association).

Compte tenu des règles de mobilité de la main-d'œuvre à l'intérieur de l'Union européenne, les marins citoyens européens semblent être ceux qui bénéficient le plus des mesures que nous avons étudiées en fait d'accès à l'emploi (on suppose qu'il s'agit principalement de ressortissants des pays de l'Europe de l'Est plus récemment intégrés à l'Union européenne). Cette tendance est aussi rapportée précisément pour le Royaume-Uni (Leggate et McConville, 2005).

La variation dans les rythmes de croissance de l'emploi en mer et de la flotte elle-même est à la source d'un important débat dans les cercles maritimes britanniques. À retenir que le système britannique a la particularité de lier les avantages de la taxation forfaitaire à des obligations de formation de la main-d'œuvre. En outre, le nombre moyen d'officiers britanniques à bord des navires bénéficiant du système de la taxation du tonnage britannique, s'il a doublé de 2001 à 2002, est revenu en 2004 au niveau précédent, soit seulement 2,2 officiers par navire (Leggate et McConville, 2005). Les critiques – exprimées par les représentants syndicaux des gens de mer – avancent qu'il s'agit là de la démonstration que le système de taxation du tonnage, dans sa forme actuelle, correspond à un incitatif à exporter des emplois et que, sans une intégration accrue des marins britanniques, le système de taxation du tonnage ne pourra atteindre son objectif premier qui est d'assurer la pérennité de la compétitivité du secteur maritime national. Ils réclament donc des exigences plus strictes à l'égard de l'emploi de citoyens britanniques à bord des navires bénéficiant de la taxation du tonnage. Toutefois, les transporteurs, de leur côté, soulignent que le recrutement d'élèves officiers a progressé significativement (tableau 21) et que les officiers formés sont bel et bien embauchés (Mackinnon Partnership, 2006): somme toute, les bénéfices sont là et croîtront avec le temps si l'attractivité du système est maintenue (notamment par rapport aux systèmes européens concurrents). À noter que l'impact positif sur le recrutement de cadets est aussi observé dans une moindre mesure au Danemark (Danish Maritime Authority, 2006).

Tableau 21 Évolution du recrutement d'élèves officiers en Grande-Bretagne et en Belgique

Année	Nouvelle cohorte annuelle belge	Nouvelle cohorte annuelle britannique
1997	-	450
1998	250*	544
1999	260*	425
2000	260*	480
2001	280*	468
2002	340*	631
2003	390*	603
2004	410*	-
2005	460*	-
Croissance pour la période	84 %	34 %

Source : Leggate et McConville (2005) et Union royale des armateurs belges.

* Données interpolées.

Contrairement à la situation de l'emploi, la contribution du transport maritime aux économies nationales a apparemment crue aussi, sinon encore plus rapidement que les flottes :

- En Grande-Bretagne, les revenus générés par le secteur du transport maritime en 2004 ont dépassé les 10 milliards de livres sterling en hausse de 52 % par rapport à 2003 et de 114 % en regard de 2002. La contribution du secteur à la balance des paiements du pays a atteint 5.6 milliards de livres sterling, soit près de trois fois le niveau de 2002 et a dépassé le secteur du transport aérien pour la première fois en vingt ans (British Chamber of Shipping);
- En Belgique, la valeur ajoutée directe générée par la marine marchande a progressé de 65 % pendant la période 2001-2004 pour s'établir à 760 millions d'euros (Union royale des armateurs belges).

Ces résultats très positifs sont dus en bonne partie à la vigueur des taux de fret et de la demande en matière de transport maritime durant cette période. Cependant, les partisans des aménagements fiscaux en faveur du transport maritime font valoir que, sans les mesures étudiées, les filières maritimes européennes n'auraient pas pu profiter à la même hauteur de l'effervescence des marchés. En d'autres mots, si les mesures n'ont pas créé, en soi, la croissance, elles ont permis tout de même aux pays européens de se positionner favorablement pour accueillir chez eux cette activité nouvelle. Ce discours est conforme aux objectifs initiaux poursuivis par les mesures d'allègement fiscal. Nous l'avons aussi entendu sur le terrain. Ainsi, un armateur européen que nous avons rencontré nous a donné en exemple la

filière vrac sec de son groupe. Celle-ci dispose d'une flotte d'une vingtaine de navires transportant près de 20 millions de tonnes annuellement, principalement du charbon. Toute la gestion commerciale de ces activités est présentement réalisée depuis une capitale européenne. Or, le groupe a des relations privilégiées avec des expéditeurs asiatiques et plus de 95 % des voyages de ses navires sont intra-asiatiques ou alors se déplacent entre l'Océanie et l'Asie mais sans jamais toucher l'Europe. S'il n'y avait pas l'incitatif de la taxation forfaitaire pour maintenir cette gestion commerciale en Europe, elle serait rapidement rapprochée des clients.

Ce dernier point met en lumière une dimension importante des mesures étudiées : elles mettent en avant une vision de l'industrie du transport maritime qui va bien au-delà de l'exploitation directe des navires ou des ports pour inclure une filière (*cluster*) complexe à grande valeur ajoutée. Et c'est pour maintenir la compétitivité de cette filière dans son ensemble que l'on souhaite soutenir les activités des armateurs. À titre d'illustration, il est révélateur de lire la présentation du secteur maritime norvégien que fait la Norwegian Shipowners Association à la toute première page de son rapport annuel 2005. Si elle commence par affirmer que les intérêts norvégiens contrôlent plus de 1 600 navires, elle enchaîne aussitôt avec des statistiques montrant que le secteur génère plus d'emplois à terre, que le pays accueille les banques les plus importantes au monde dans le financement de navires, qu'il détient 20 % du marché mondial de l'assurance maritime et 17 % de celui des sociétés de classification, qu'il accueille des courtiers maritimes leaders de leur champ de spécialité et elle spécifie même que la filière intègre des instituts de recherche économique et technologique de premier plan.

Cette vision reposant sur l'idée de filière est aussi perceptible dans l'évolution des programmes de formation des officiers. Par exemple, l'approche belge fait, dès le recrutement des diplômés du secondaire, la promotion d'une formation unique pour une double carrière : la première phase en mer puis la seconde phase à terre, à titre d'expert technique ou de gestionnaire. Pour sa part, la Grande-Bretagne a intégré le programme de formation des officiers à un cheminement universitaire comprenant une partie importante d'éducation générale ayant pour objet, entre autres, de s'assurer que les officiers ne sont pas des experts techniques cantonnés. La Norwegian Shipowners Association, quant à elle, a mis en avant, en collaboration avec des universités et ses membres, une formation spécialisée préparant au marché du travail dans la filière maritime : tous les candidats de la première cohorte de 2004-2005 sont titulaires d'une maîtrise en gestion, en droit ou en génie.

4.4.1 Menaces au maintien des aménagements fiscaux en faveur des armateurs

Malgré les succès rapportés, plusieurs voix s'élèvent pour mettre en doute le bien-fondé des aménagements fiscaux en faveur des armateurs. À l'échelle de la Commission européenne, le problème fondamental réside dans le fait que le procédé est en contradiction directe avec une des missions les plus fondamentales de l'Union européenne. En effet, les aménagements fiscaux sont en réalité des lois qui ont pour objet de modifier les conditions du marché en donnant un avantage particulier aux entreprises d'un secteur spécifique lorsqu'elles sont en activité depuis un État donné. Or, c'est l'une des raisons d'être de la Commission européenne de lutter contre ces distorsions du marché causées par l'intervention étatique et de protéger la libre concurrence. Malgré tout, la Commission européenne reconnaît la situation unique du transport maritime et appuie la volonté de certains de ses États membres de contrer le dépavillonnement. Elle a ainsi accepté les exemptions fiscales accordées à travers le mécanisme de l'imposition forfaitaire en fonction du tonnage, mais elle les considère toujours comme des exceptions à la règle. Dans les faits, ces programmes doivent être l'objet d'une déclaration officielle de la part des États membres à la Commission européenne qui doit alors en évaluer le contenu et le déclarer recevable ou non.

Ce processus s'appuie sur les directives publiées à cet effet par la Commission européenne. Pour ce qui est des mesures que nous avons étudiées, les directives ont été mises à jour en 2004 (voir l'*Orientation communautaire sur les aides d'États au transport maritime* : http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi:celexplus!prod!JO_RefPub&lg=fr&serie jo=C&an jo=2004&pg jo=3&nu jo=13). Celles-ci réaffirment que les allègements fiscaux sous forme de taxation du tonnage ne sont acceptables qu'à titre d'exception. La Commission européenne y exprime également la volonté de raffermir le lien entre le privilège accordé quant au traitement fiscal et l'utilisation des pavillons européens par les transporteurs qui en bénéficient. Souhaitant maximiser les retombées du repavillonnement généré par la taxation forfaitaire du tonnage, la Commission européenne y expose officiellement le principe que tous les navires profitant de cet allègement fiscal sont exploités sous pavillon européen. Si elle était appliquée à la lettre, cette disposition introduite en 2004 modifierait en profondeur les régimes de taxation au tonnage puisque la plupart n'imposaient au départ aucune contrainte relativement au pavillon.

Toutefois, la Commission européenne a accepté d'inclure dans ces directives de 2004 des mécanismes d'exception à ce principe qui ont pour effet d'en assouplir considérablement l'application. Le mécanisme mis en place fonctionne à partir d'un point de référence : on établit la liste de l'ensemble des navires inscrits au régime de taxation du tonnage d'un État membre au mois de janvier 2004. On calcule ensuite le ratio des navires battant pavillon

européen dans cette liste. L'obligation de réserver la taxation du tonnage aux navires européens peut être levée dans les cas suivants :

- Au moins 60 % du tonnage est européen à l'intérieur du régime de l'État membre en janvier 2004;
- L'exigence n'a pas à être imposée aux armateurs individuels durant une année où le ratio de navires européens inscrits au régime de taxation du tonnage d'un État membre s'améliore par rapport au niveau de référence de 2004.

Ces assouplissements ont permis de poursuivre l'application des régimes de taxation forfaitaire du tonnage sans grande perturbation depuis 2004. Néanmoins, la crainte est grande dans l'industrie de voir les exigences resserrées. Les associations d'armateurs que nous avons rencontrées affirment d'emblée qu'elles préparent déjà activement, et en priorité, leur argumentaire pour convaincre la Commission européenne de ne pas aller plus loin dans cette voie, alors qu'aucune revue des directives n'est prévue avant 2010-2011.

Le questionnement à savoir si des navires câbliers, ou encore les navires-dragueurs, devraient effectivement être admissibles à la taxation du tonnage (puisque c'est une aide au transport maritime et que ces navires ne font pas strictement de transport) est une autre démonstration de l'inconfort de la Commission européenne envers cette mesure. Aux yeux des armateurs, cette position est particulièrement ironique du fait que ce sont des segments spécialisés où les pays européens détiennent encore un rare avantage concurrentiel par rapport aux flottes internationales, position qu'il faudrait plutôt chercher à défendre.

Les remises en question des allègements fiscaux concédés aux armateurs sont aussi importantes à l'intérieur des États qui les ont mis en avant. Les fondements de cette contestation ne sont pas la protection de la libre concurrence mais des questions d'équité. Pourquoi accorder des allègements à un secteur mais non à d'autres? Pourquoi assouplir l'imposition des entreprises si l'on maintient celui des citoyens? C'est la Norvège qui a vécu les plus importantes contestations de ce type.

La Norvège est pourtant reconnue comme une pionnière des mesures que nous avons étudiées, car elle a introduit dès 1987 le concept de second registre, puis un système de taxation du tonnage en 1996. Les statistiques rapportent dans la foulée de ces initiatives une croissance initiale intéressante de la flotte nationale, plus marquée en matière de tonnage, tout à fait comparable aux transformations positives rapportées dans les autres cas soumis à notre étude. Cependant, à partir de 2000, on observe un inversement de la tendance et un retour au déclin (tableaux 22 et 23). Cette période correspond pourtant à une période de forte activité dans le secteur pétrolier auquel l'industrie maritime norvégienne est étroitement liée. Au dire des

représentants des propriétaires de navires, la stagnation de la croissance du registre puis l'inversement de la tendance sont le résultat direct de l'introduction d'aménagements fiscaux plus attractifs par des pays européens voisins. Le système aurait ainsi été battu à son propre jeu.

Tableau 22 Évolution de la flotte norvégienne

Année		Nombre de navires (registre national et second registre)	Année	Tonnage (en millions de tonnes de port en lourd)	
1996		960	1996	32,6	
1997		921	1997	33,6	
1998		986	1998	34,5	
1999		1 030	1999	34,1	
2000		1 040	2000	34,3	
2001		1 028	2001	32,7	
2002		1 015	2002	33,1	
2003		983	2003	31,6	
2004		953	2004	29,0	
2005		917	2005	26,0	
2006		871	2006	22,6	
Croissance	1996-2000	8 %	Croissance	1996-2000	5 %
	2000-2006	-16 %		2000-2001	-5 %
	-	-		2001-2002	1 %
	-	-		2002-2006	-32 %
	1996-2006	-9 %		1996-2006	-31 %

Source : Norwegian Shipowners Association.

Tableau 23 Évolution de l'emploi maritime en Norvège

Année	Nombre de marins employés sur les navires des deux registres (toutes nationalités confondues)	Nombre d'emplois à terre directement liés à l'exploitation des navires
2000	36 890	5 025
2005	25 535	4 840
2000-2005	-31 %	-4 %

Source : Norwegian Shipowners Association.

On rapporte à cet effet un débat dans le monde politique norvégien à la suite des appels de l'industrie à une révision du système de taxation afin d'assurer

sa compétitivité devant les nouveaux systèmes introduits par les pays voisins. Pendant quelques années, malgré l'étude du dossier par le gouvernement, cette piste n'a pas été retenue. Au contraire, les autorités norvégiennes en place ont émis publiquement des doutes sur la pertinence d'accorder des allègements fiscaux aux transporteurs maritimes et ont appelé leurs homologues européens à revoir leur position sur le dossier. L'appel pointait en particulier vers le danger que les pressions de la concurrence entre les régimes fiscaux européens entraînent une spirale à la baisse des taux d'imposition qui aboutirait à un traitement déséquilibré du secteur maritime par rapport aux autres secteurs : un tel déséquilibre se révélerait difficilement justifiable aux yeux des critiques puisque tous les secteurs subissent désormais une concurrence internationale.

Néanmoins, les discussions sur l'instauration d'un nouveau régime de taxation forfaitaire du tonnage se sont poursuivies jusqu'au revirement majeur inclus au budget norvégien présenté et adopté en octobre 2007. Les dispositions introduites proposent l'alignement du régime norvégien sur ceux de ses voisins européens, mais elles exigent que les revenus non imposés en vertu du régime précédent le soient au taux de 28 %. Le régime précédent était conçu pour encourager l'investissement dans la flotte de sorte que les revenus qui étaient réinvestis directement dans les navires n'étaient pas imposés. Ainsi, l'imposition rétroactive de ces revenus représente des montants très importants qui pourraient nuire sérieusement à l'équilibre des budgets annuels des principales compagnies maritimes du pays (Lloyd's List, 2007). Devant une facture commune potentielle de 3,5 milliards de dollars, l'industrie entend contester, en remettant en question en particulier la constitutionnalité d'impôts rétroactifs. Au moment de conclure notre étude, le dénouement de l'expérience norvégienne demeure inconnu, mais celle-ci reste une démonstration éloquente de la fragilité politique des aménagements fiscaux en soutien au transport maritime international.

En fin de compte, les remises en cause du principe des aménagements fiscaux en faveur des armateurs sont aussi très liées à l'opinion publique. Comment justifier l'octroi d'allègements fiscaux à un secteur s'il est perçu comme un regroupement de multinationales déjà très profitables et peu soucieuses de leurs responsabilités sociales? L'importance de l'image publique de l'industrie et la reconnaissance de son rôle de soutien essentiel au commerce créateur de richesse prennent ici une dimension très concrète.

4.5 Conclusions relatives aux aménagements fiscaux européens

Les programmes que nous avons étudiés ont connu et connaissent encore un succès incontestable quant au développement des registres nationaux : on enregistre une croissance significative du nombre de navires certes, mais on note une augmentation encore plus marquée du tonnage cumulatif de ces navires. Ces succès se traduisent par un rajeunissement significatif de la flotte

nationale de certains pays qui indique des investissements majeurs dans le renouvellement des navires et donc, en principe du moins, une augmentation de la productivité de la flotte. L'effet rapporté sur la contribution du secteur maritime à l'économie nationale est également très positif.

En raison de ces résultats, les représentants de l'industrie, notamment les associations d'armateurs, accordent une grande importance aux mesures d'imposition forfaitaire sur la base du tonnage et aux mécanismes liés au second registre. Ils y voient les outils les plus fondamentaux de l'intervention publique pour soutenir la compétitivité du secteur maritime européen. En fait, ils se disent convaincus que, advenant un abandon ou même un simple affaiblissement de ces mesures, le secteur maritime subira immédiatement une période de délocalisation de ces activités vers les places maritimes telles que Hong Kong et Singapour.

Cependant, l'effet de levier sur le nombre d'emplois en mer pour les citoyens du pays visé est comparativement moins important :

- Cela est conforme aux mesures effectives adoptées qui n'imposent que des planchers relativement peu contraignants quant à l'emploi ou à la formation des marins citoyens du pays visé, soit uniquement un capitaine ou un élève officier par navire par année;
- Par contre, un impact positif sur le recrutement des élèves officiers est rapporté;
- De plus, il y a un impact réel sur l'emploi de marins d'autres nationalités, notamment ceux des autres pays européens – censés venir principalement des pays plus récemment admis au sein de l'Union européenne.

L'impact sur l'emploi dans l'ensemble de la filière maritime est plus difficile à vérifier (étant donné que les catégories d'emploi sont plus floues), mais il est supposé positif et important compte tenu de la croissance de la contribution de la filière maritime aux économies nationales.

Cependant, l'impact positif rapide des premières années apparaît difficile à maintenir sur une plus longue période pour plusieurs raisons :

- Les régimes européens sont en concurrence directe entre eux. Comme la mobilité des entreprises maritimes est grande, en particulier celle des navires eux-mêmes, toute modification touchant négativement les coûts d'exploitation ou, de la même façon, toute non-réponse à la bonification des régimes concurrents peut générer un transfert rapide au profit d'autres registres. Le maintien des acquis liés aux succès initiaux exigera de la vigilance;
- La spirale potentiellement inflationniste des avantages consentis aux armateurs constitue un argument solide pour ceux qui s'opposent à un traitement différencié des entreprises maritimes;

- Dans la même veine, l'exigence qui consiste à bonifier dans le temps les dispositions augmente le risque de voir les mesures être jugées non acceptables en vertu des règles communautaires sur la libre concurrence et des dispositions des différents accords de commerce multilatéraux;
- L'Union européenne suit de près les avantages consentis aux exploitants de navires par ses États membres par l'entremise de la taxation du tonnage. En 2004, elle a fait paraître une directive exigeant un resserrement des liens entre les systèmes de taxation forfaitaire et l'enregistrement sous pavillon national ou européen qui doit être revue en 2010-2011. L'industrie anticipe, et craint même, un resserrement des exigences européennes relatives à l'enregistrement des navires sous pavillon européen. C'est donc dire qu'une plus grande proportion de la flotte d'un armateur, voire la totalité, devrait être sous pavillon communautaire pour qu'il soit admissible à la taxation du tonnage;
- L'exemple de la Norvège qui a lancé cette approche proactive dès 1987 avec son programme de second registre, mais qui a perdu beaucoup de son attractivité au profit, entre autres, de la Grande-Bretagne et de son système de taxation du tonnage plus récent, est particulièrement révélateur de la difficulté à maintenir dans le temps la compétitivité d'un ensemble donné de mesures fixes;
- La compétitivité des programmes de taxation du tonnage peut aussi subir l'influence des modifications *a priori* mineures sur les mécaniques d'application, parfois même à l'extérieur du système lui-même. Par exemple, les intérêts maritimes britanniques dénoncent des modifications envisagées au traitement fiscal des revenus et dépenses liés aux baux sur des équipements industriels qui pourraient nuire sérieusement à la compétitivité du régime britannique. Il y a aussi des craintes relatives à la manière de traiter la dépréciation des navires;
- Malgré les remises en question du principe même des mesures, contestation qui émane principalement de cercles extérieurs au transport maritime, ainsi que des demandes des syndicats de marins qui réclament plus d'obligations pour les armateurs profitant des régimes de taxation du tonnage relativement à la formation et à l'emploi de marins nationaux, l'industrie est très attachée aux mesures que nous avons étudiées plus haut qu'elle considère comme des éléments essentiels de sa compétitivité. En réponse aux critiques sur les aspects de main-d'œuvre, les représentants des armateurs soutiennent généralement la mise en place d'une approche similaire quant à la compétitivité des marins en leur offrant également un environnement fiscal plus comparable au niveau international. Cette mesure complémentaire par rapport aux initiatives que nous avons analysées est en vigueur, à différents degrés, dans les cinq pays retenus pour notre étude.

La figure 6 résume sous forme de carte cognitive construite par le chercheur les conclusions pour l'analyse des aménagements fiscaux européens à l'égard des exploitants de navires.

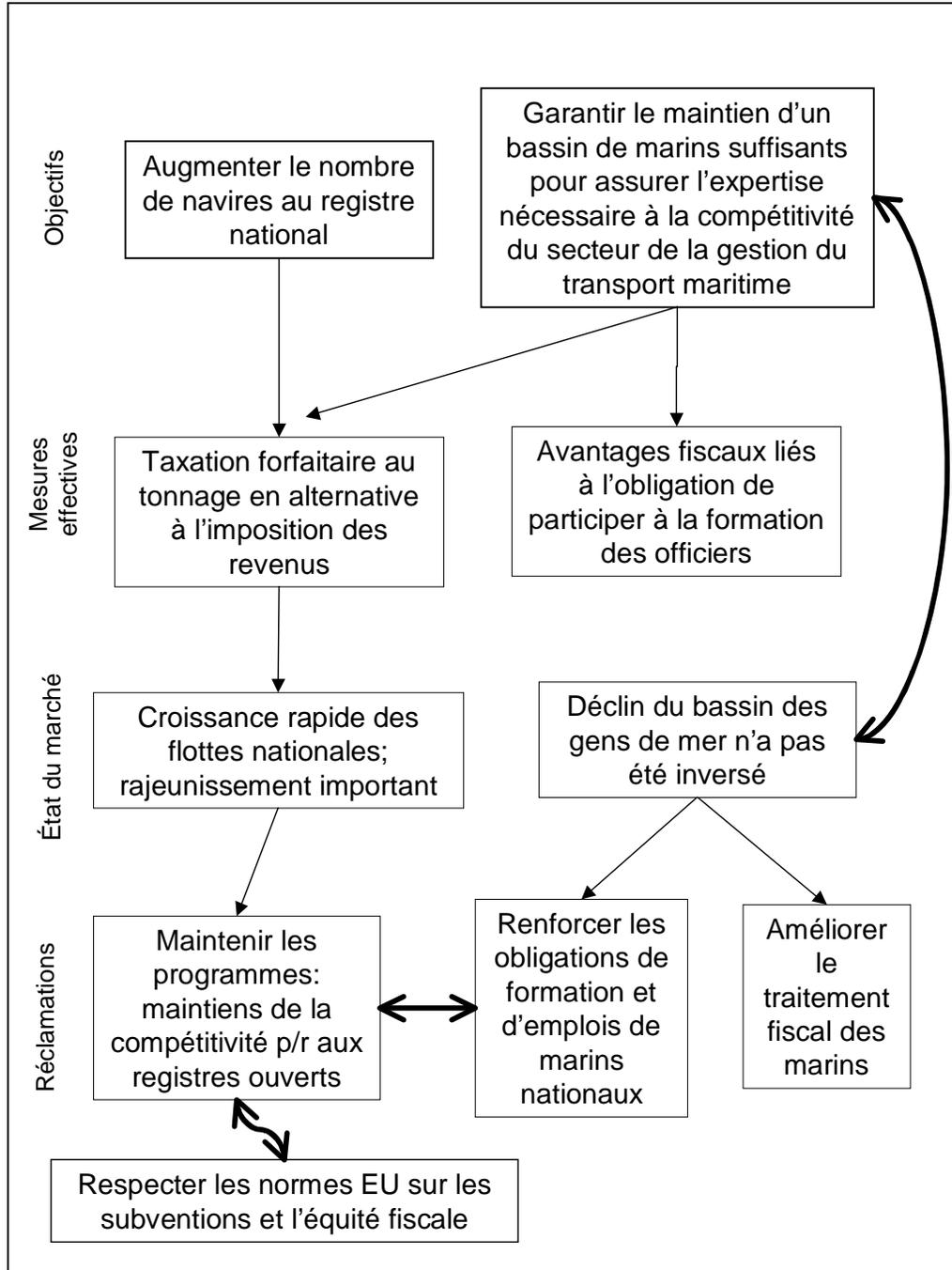


Figure 6 Schéma conceptuel des aménagements fiscaux

5. INITIATIVES AUSTRALASIENNES DE LIBÉRALISATION DU CABOTAGE

5.1 Mise en contexte

En Nouvelle-Zélande comme en Australie, les initiatives de libéralisation du cabotage s'inscrivent à l'intérieur de tendances lourdes de révision en profondeur du rôle de l'État dans l'ensemble de ses sphères d'activité. Un mouvement cherchant au départ à favoriser un libéralisme accru, dans la foulée de la période économiquement difficile des années 80 où le secteur agricole notamment, très important pour le pays, a été durement éprouvé.

En Nouvelle-Zélande en particulier, la réforme du régime de cabotage survient à la fin d'une décennie où l'on a revu en profondeur le rôle de l'État tant en ce qui concerne la fourniture des services sociaux que pour ce qui est de son rôle dans le développement économique. Ces transformations ont fait passer le pays d'une des économies libérales les plus réglementées du monde à l'une des plus ouvertes en dix ans seulement (Cavana, 2004).

En Australie, cette tendance lourde est incarnée par le premier ministre Howard et sa coalition du centre droit qui ont dirigé le pays de 1996 à l'automne 2007. Dans le secteur maritime, leur mouvement de libéralisation a été marqué par une importante réforme, menée dès leurs premières années au pouvoir, de l'organisation portuaire, notamment des relations employeurs-employés qui a suscité une vive et amère opposition des débardeurs. Ce thème des relations industrielles a été un des axes majeurs de l'action des gouvernements Howard jusqu'à la dernière élection (perdue) de l'automne 2007 qui a porté en bonne partie sur une nouvelle loi en ce domaine qui imposait des limites quant à l'utilisation des conventions collectives et favorisait l'utilisation de contrats d'embauche individuels. Par ailleurs, les travaillistes ont annoncé dès leur arrivée au pouvoir une revue du principal instrument de libéralisation du cabotage australien, soit le système de permis temporaire de cabotage (Franklin, 2008). Ainsi, pour bien comprendre les mesures de libéralisation analysées dans ce chapitre, on doit tenir compte du fait qu'elles s'inspirent au moins autant d'une philosophie politique appliquée à l'échelle de tout un pays que des réalités propres au secteur maritime de cette économie nationale.

Il est aussi nécessaire de situer ces expériences de libéralisation dans leur contexte économique général. Pour ces deux pays, la croissance économique a été soutenue durant la dernière décennie. Depuis 2000, les taux de chômage annuels sont généralement autour de 5 % et le taux de croissance annuel supérieur atteint 3 % (voir les profils statistiques des deux pays : <http://stats.oecd.org/wbos/viewhtml.aspx?queryname=174&querytype=view&Lang=fr>; <http://stats.oecd.org/WBOS/ViewHTML.aspx?QueryName=193&QueryType=View&Lang=fr>). L'Australie, notamment, profite des mêmes conditions favorables

à l'exploitation des ressources minérales qui stimulent le boom des provinces de l'ouest du Canada.

5.2 Objectifs

Les initiatives australienne et néo-zélandaise analysées partagent le même arbitrage d'objectifs:

- Dans le contexte où les économies insulaires de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie consomment beaucoup plus de services de transport maritime qu'elles n'en produisent, la priorité des autorités est de veiller à ce que le cadre institutionnel favorise l'accès aux meilleurs services de transport maritime aux meilleurs prix possible. Il faut donc veiller à ce que l'encadrement public favorise d'abord les expéditeurs et ensuite les transporteurs. Ainsi, des observateurs locaux pourraient trouver incongru de considérer ces initiatives de libéralisation dans le contexte d'une étude sur les politiques de soutien au transport maritime. Il est vrai que plusieurs transporteurs nationaux côtiers associent plutôt ces initiatives à des attaques. Il n'en demeure pas moins que le concept de compétitivité d'une industrie renvoie d'abord à son attractivité pour les clients potentiels. Dans le contexte nord-américain où la compétitivité du transport maritime par rapport aux autres modes de transport est reconnue comme un enjeu majeur, l'intérêt des utilisateurs est une dimension incontournable;
- Une fois les directions à prendre établies en fonction de cette priorité, les autorités ont également l'objectif de limiter, dans la mesure du possible, les effets négatifs sur les transporteurs nationaux des mesures effectives retenues dans l'intérêt des expéditeurs.

À noter que, contrairement à la logique de redynamisation du transport côtier proposée en Europe et en Amérique du Nord, les objectifs de lutte contre la congestion ou la pollution atmosphérique n'ont pas été considérés dans le débat australasien sur l'encadrement public à offrir au transport côtier. Il n'y a initialement aucune volonté de créer un transfert modal ni pour des raisons environnementales ni sous d'autres prétextes.

Ce n'est que dix ans après l'entrée en vigueur de la mesure de libéralisation du cabotage en Nouvelle-Zélande que ces objectifs de développement durable se taillent une place dans le débat. Cela a commencé par un important débat gouvernemental décrivant la sous-performance des transports routier et ferroviaire associée, entre autres, à la capacité limitée des infrastructures. Ces discussions ont menées, à leur tour, à la production d'un rapport commun du ministère des Transports de la Nouvelle-Zélande et de l'industrie exposant la contribution possible du transport côtier (New Zealand Ministry of Transport et Shipping Federation of New Zealand, 2006). Les propositions de changement dans la planification des mouvements de marchandises se sont concrétisées

davantage avec le lancement en 2007 d'une consultation officielle de l'industrie sur la base d'un document du gouvernement nommé *Sea Change* (<http://www.transport.govt.nz/seachange>) qui examine la vision à adopter pour doubler la part modale du transport maritime (pour le transport intérieur) d'ici 2040. La même réalité est observée en Australie. Présenté par le gouvernement en 2006, le document officiel intitulé *Twice the Task* (<http://www.ntc.gov.au/DocView.aspx?page=A02312400400570020>) ne fait pratiquement aucune mention du transport maritime dans ses évaluations des défis posés par le doublement des volumes de marchandises transportées dans le pays d'ici 2020. Toutefois, les réactions à ce document ont suscité une prise de conscience à ce niveau et les propos que nous avons recueillis auprès des représentants de l'industrie laissent voir que les objectifs de rééquilibrage modal sont en train d'être reconnus.

5.3 Mesures effectives

5.3.1 Cas de la Nouvelle-Zélande

Avant la réforme qui est entrée en vigueur en 1995, la Nouvelle-Zélande disposait d'un système classique réservant le marché du transport maritime entre les ports du pays aux navires néo-zélandais exploités par des équipages nationaux.

Dans la foulée des transformations profondes amorcées au milieu des années 80 qui font passer l'économie néo-zélandaise d'une régulation omniprésente à un système très déréglementé, le gouvernement propose en 1993 d'ouvrir complètement le transport côtier aux navires internationaux. Toutefois, cette solution draconienne soulève de l'opposition et le gouvernement recule en présentant l'année suivante un plan pour une ouverture partielle seulement à la concurrence étrangère. Ayant pris effet en 1995, cette déréglementation a été soumise à un examen en 2000 qui a recommandé d'en maintenir l'application et elle est toujours en vigueur.

Le système retenu permet aux navires internationaux de participer au marché du transport côtier, mais seulement à l'occasion de leur repositionnement d'un port du pays où ils sont venus décharger une cargaison internationale vers un autre port du pays où ils doivent également charger ou décharger des marchandises internationales. L'expression employée pour désigner cette situation est *cross carriers*, soit les « transporteurs en transit ».

Cette disposition peut sembler *a priori* étrange, mais elle est compréhensible à la lumière de la configuration particulière des services des lignes conteneurisées internationales qui desservent le pays. Typiquement, celles-ci vont venir livrer des biens manufacturés importés d'Asie ou d'Amérique aux ports de l'île du Nord où se situent les principaux pôles de population avant de continuer vers l'île du Sud où les flux d'exportation de produits agricoles sont

plus importants. Les navires sont donc en position de transporter des conteneurs intérieurs entre l'île du Nord et l'île du Sud. Cela peut se faire sans modifier leurs routes et leurs activités internationales en principe déjà rentabilisées. Il leur est alors possible d'offrir leurs services à un prix comparativement très bas.

De facto, cette disposition oriente l'ouverture du marché davantage vers le secteur des marchandises conteneurisées, les vraquiers exploitant moins fréquemment des navires dans cette logique d'escales multiples.

5.3.2 Cas de l'Australie

Le système australien diffère quelque peu du modèle classique selon lequel le pavillon national sert de droit d'accès aux marchés du transport maritime intérieur d'un pays. Pour des raisons historiques liées au statut de l'Australie à l'intérieur du système britannique, le pavillon australien ne donne pas le droit d'offrir des services de transport entre les ports australiens, ni d'ailleurs aucun autre pavillon. Cette activité est plutôt réservée aux navires titulaires d'une licence côtière (*license to engage in coastal trade*). Ce système est régi par la Navigation Act qui impose seulement deux conditions incontournables :

- Le navire ne reçoit pas de subvention de gouvernements étrangers;
- L'équipage bénéficie de conditions de travail, y compris salariales, au moins égales aux standards australiens.

Néanmoins, à cela s'ajoutent les règles générales de l'immigration selon lesquelles les marins qui passent plus de 30 jours dans les eaux australiennes doivent obtenir un visa de travail. Celui-ci n'est accordé que s'il n'y a pas de citoyens australiens disponibles pour l'emploi ou bien lorsqu'une entente avec les représentants syndicaux du secteur y consent. Donc, en pratique, les navires sous licence côtière emploient des marins australiens. Leurs employeurs participent aux régimes nationaux de protection sociale et peuvent être considérés comme l'équivalent des navires sous pavillon national dans un système de cabotage protégé classique (pour les détails de ce régime, voir l'Association : <http://www.asa.com.au/industrypolicy.asp#flagstructure>).

Ce système, déjà relativement souple, compte également une disposition particulière d'exemption de l'obligation d'utiliser un navire titulaire d'une licence côtière. Celle-ci doit permettre de résoudre les cas où aucun navire possédant une licence côtière ne serait pas disponible ou bien lorsque les services offerts par ces navires seraient insuffisants et causeraient préjudice aux activités d'un expéditeur. Ce système est ainsi tout à fait comparable aux dispositions qui existent en ce sens au Canada.

Si une de ces deux conditions est démontrée, un permis de voyage peut alors être accordé. À noter qu'un permis de voyage unique ne permet de réaliser

qu'un seul voyage dont la route et la cargaison sont spécifiées à l'avance, alors qu'un permis de voyage continu permet d'effectuer des voyages sur une route particulière à l'intérieur d'une fenêtre de temps spécifié, mais d'un maximum trois mois.

À la fin des années 90 et au début des années 2000, l'Australie a mené une vaste remise en question de l'ensemble de sa politique maritime. La dimension du cabotage a été abordée. La réforme s'inscrivant dans une démarche plus large de recentrage des institutions australiennes vers les principes du libéralisme, les possibilités d'ouvrir complètement le transport côtier aux navires internationaux ont été abordées. Comme les réformes des relations de travail dans les ports envisagées soulevaient beaucoup de vagues, c'est une approche en théorie plus pragmatique qu'a retenue le gouvernement australien afin de s'assurer que les expéditeurs profiteraient des effets de la libre concurrence.

Sans opérer de changement législatif, l'initiative repose simplement sur une directive administrative officialisant à partir de 2000 et de 2001 une nouvelle façon d'évaluer les demandes de permis de cabotage par des navires internationaux. Cette modification introduit l'obligation de considérer l'intérêt public. Précédemment, pour convaincre les administrateurs d'un préjudice subi, un expéditeur devait démontrer que les navires sous licence disponibles n'étaient techniquement pas adaptés à son cargo particulier et donc susceptibles de l'endommager. Ou alors il lui fallait prouver que les délais proposés pour réaliser le voyage étaient trop longs et préjudiciables. Dorénavant, l'expéditeur pourra utiliser l'argument suivant, à savoir que le transporteur offrant le service se trouve en situation de monopole. Condition qui, en soi, est reconnue comme défavorable aux expéditeurs. Ainsi, il peut être dans l'intérêt public d'accorder un permis de voyage temporaire à un navire international même si un navire approprié titulaire d'une licence côtière est disponible. Bien entendu, il ne serait pas dans l'intérêt public d'accorder un permis à un navire ayant une piètre performance en ce qui a trait aux règles de sécurité. Aussi les dossiers d'inspection par les États côtiers doivent-ils être vérifiés. Le but recherché est toutefois d'introduire la considération du consommateur du service de transport, et cela, en se basant sur le principe que les expéditeurs profitent d'un meilleur service à un meilleur prix s'il y a concurrence entre les transporteurs. Cette concurrence reconnue comme un facteur d'intérêt public à considérer au moment de l'évaluation par les fonctionnaires des demandes de permis de voyage, on obtient ainsi un régime beaucoup plus perméable à l'entrée des navires internationaux sur les marchés côtiers (voir les directives intitulées *Ministerial Guidelines for Granting Licences and Permits to Engage in Australia's Domestic Shipping*: <http://www.infrastructure.gov.au/maritime/freight/licences/guidelines.aspx>).

5.4 État du marché : impacts rapportés des mesures introduites

5.4.1 Impact sur les taux de fret

L'impact sur les taux de fret rapporté en Nouvelle-Zélande est marqué et impressionnant par sa rapidité. De façon générale, les taux pour les marchandises conteneurisées entre l'île du Nord et l'île du Sud ont baissé de 25 à 30 % au cours des années suivant la libéralisation et des diminutions de 50 % ont même été rapportées sur certaines routes très spécifiques (Canava, 2004). De surcroît, les représentants de l'industrie avec qui nous avons pris contact estiment ne pas s'en être réellement rétablis à ce jour.

L'Australie rapporte aussi une baisse importante de taux de fret. Cependant, cette diminution est généralisée à tous les modes et s'inscrit dans une tendance à long terme du déclin des taux que l'on peut relier aux gains en matière de productivité des transporteurs. Les statistiques que nous avons recueillies (tableau 24) ne permettent pas d'isoler l'impact de l'utilisation accrue des permis de voyage accordés aux navires internationaux, d'autant plus qu'elles ne sont pas divulguées pour la période 2000-2005 au moment où l'augmentation de l'utilisation des permis de voyage était la plus marquée. Malgré ces limites, une comparaison de l'évolution de 1990 à 2001 de l'indice des taux de fret entre Sydney et Perth et pour la desserte de la Tasmanie (route pour laquelle le système du permis de voyage ne peut être utilisé en aucun cas) est révélatrice : pour Sydney-Perth, l'indice chute de 37 % durant la période considérée, alors que la baisse n'est que de 4 % sur la route reliant la Tasmanie au continent. Cela suggère que la déréglementation est un facteur contribuant à la baisse générale des coûts unitaires de transport.

Tableau 24 Évolution de l'indice des taux de fret australien selon les modes de transport

Année	Transport routier (%)	Transport ferroviaire (%)	Transport maritime – desserte de la Tasmanie (%)	Transport maritime – de la côte Est vers Perth (%)
1984-1985	100,0	100,0	100,0	-
1989-1990	94,1	69,5	70,1	70,0
1994-1995	95,1	50,8	68,3	57,1
2000-2001	91,5	42,0	66,9	43,9

Source : Department of Transport and Regional Services (DOTARS) (Australie), Information Sheet 19, 2002.

5.4.2 Impact sur les parts de marché

Il est clair que, dans le cas de l'Australie, la part du marché intérieur des transporteurs internationaux a crû rapidement, nettement plus vite que les échanges intérieurs totaux par mer. La part de marché des transporteurs internationaux semble se stabiliser autour du quart depuis le début des années 2000, alors qu'elle était encore quasi nulle en 1996. Le tableau 25 retrace la pénétration du cabotage australien par les navires internationaux.

Tableau 25 Évolution de la proportion du transport côtier australien réalisé avec permis de voyage

Transport côtier	1991	1996	2001	2003	2005	2006
Tonnes	0,02 %	0,07 %	13,5 %	23,3 %	24,3 %	22,1 %
Tonnes par kilomètre	-	-	28,9 %	33,0 %	26,8 %	23,1 %

Source : Compilé à partir de documents du Department of Transport and Regional Services (Australie).

Dans le cas de la Nouvelle-Zélande, l'évolution des parts de marché des navires internationaux est beaucoup moins bien documentée puisque ces derniers n'ont pas à demander de permis pour leurs activités. Selon la seule évaluation officielle publiée, les transporteurs internationaux ont accaparé rapidement 15 % du marché du transport côtier et auraient maintenu cette part durant la période de dix ans qui a suivi l'ouverture du marché en Nouvelle-Zélande (New Zealand Ministry of Transport, 2005). Les représentants des armateurs mettent cependant en doute cette proportion : ils suggèrent même qu'elle pourrait être plus importante en réalité.

5.4.3 Impact sur la composition de la flotte nationale

Malgré l'importance de la pénétration des navires internationaux sur les marchés intérieurs australasiens, les flottes nationales ne présentent pas *a priori* de déclin proportionnel. Le tableau 26 documente l'évolution de la flotte de navires néo-zélandais. On y constate que le nombre de ceux qui sont exploités dans les eaux côtières se maintient, alors qu'il y a un déclin très important de ceux qui le sont à l'international. Cela reflète la disparition de quatre compagnies desservant le Pacifique Sud depuis la Nouvelle-Zélande ou encore la route vers l'Australie, mais ces développements sont sans lien avec la réforme à l'étude.

Tableau 26 Évolution de la flotte marchande néo-zélandaise

Année	Nombre de navires engagés dans le transport côtier	Nombre de navires engagés dans le transport international
1994	14	15
1998	16	11
2003	15	1
2005	14	1
2007	13	1

Source : New Zealand Shipping Federation.

Derrière cette stabilité relative de la flotte côtière se cachent tout de même des transformations d'importance pour l'industrie. Le tableau 27 illustre aussi l'évolution de la flotte néo-zélandaise à travers celle des cinq principales compagnies de transport côtier. On y observe que la stabilité de la flotte complète est due à une progression de celle des exploitants de traversiers. Or, c'est un secteur qui n'est pas susceptible de subir la concurrence des navires internationaux en transit.

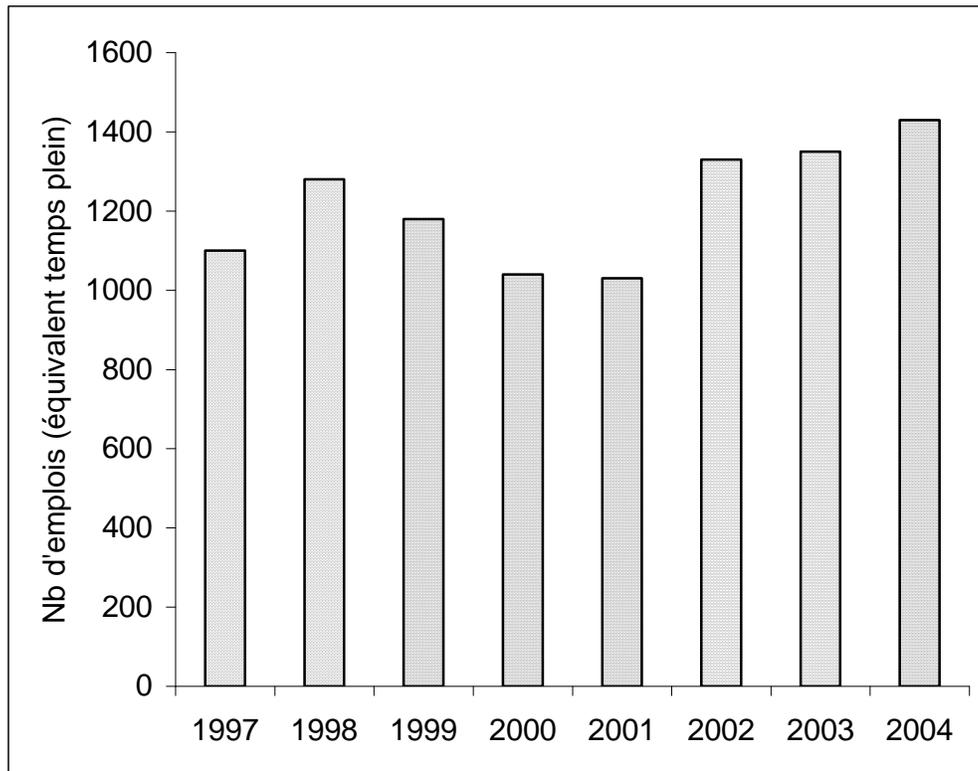
Tableau 27 Évolution de la flotte des principaux armateurs côtiers néo-zélandais

Compagnie – secteur d'activité	Nombre de navires en 1994	Nombre de navires en 2007
Golden Bay Cement – vrac solide	1	1
Interisland Line – traversiers (passagers et voitures, y compris camions-remorques)	3	4
Pacifica Shipping – cargo général	3	2
Silver Fern Shipping – produits pétroliers	3	2
Strait Shipping – traversiers (passagers et voitures, y compris camions-remorques)	1	3

Source : New Zealand Shipping Federation.

Bien que plusieurs commentaires associent les initiatives de libéralisation à une vague renouvelée de déclin de la flotte nationale, il semble qu'en Australie ce déclin se soit produit en réalité en plus grande partie avant l'entrée en vigueur des mesures de libéralisation (quoique les données colligées soient incomplètes à ce stade sur ce sujet). Ainsi, pour la période 2001-2003, où l'on observe une progression marquée de l'utilisation des permis de voyage dans le transport côtier australien, le nombre de navires sous pavillon australien exploités dans le transport côtier passe en fait de 39 à 44, puis à 47 en 2005 (Bureau of Transport and Regional Economics (Australie)).

De la même façon que les flottes nationales semblent avoir trouvé le moyen de survivre au choc occasionné par l'ouverture à la concurrence internationale, d'autres indicateurs généraux du niveau d'activité du secteur du transport maritime côtier suggèrent un bilan positif, c'est-à-dire un maintien des niveaux d'activité ou une progression alignée sur la croissance économique des pays visés plutôt que proportionnelle à un déclin invoqué de la flotte. À titre d'illustration, la figure 7 trace l'évolution positive du nombre d'emplois occupés par des Néo-Zélandais dans le secteur suivant l'ouverture à la concurrence internationale. De même, le tonnage total transporté entre ports néo-zélandais a également progressé dans la foulée de la libéralisation : il est passé de 6,4 millions de tonnes en 1995 (Cavanas, 2004) à 8,6 en 2003-2004 (New Zealand Ministry of Transport, 2005), ce qui représente une progression annuelle moyenne de 3,4 %.



Source : Statistics New Zealand.

Figure 7 Évolution de l'emploi lié au transport côtier en Nouvelle-Zélande (emplois en mer et à terre occupés par des Néo-Zélandais)

Une autre illustration de la résilience du secteur côtier à l'ouverture à la concurrence internationale se trouve dans l'adaptation de compagnies individuelles. À cet égard, la Pacifica Shipping est un exemple intéressant

(<http://www.pacship.co.nz/default.aspx>). Au moment de l'introduction du nouveau régime de transport côtier en 1995 en Nouvelle-Zélande, cette compagnie est spécialisée dans le transport de marchandises générales entre les ports de l'île du Nord et ceux de l'île du Sud. Autrement dit, son créneau est celui qui a subi le plus directement les chutes de taux de fret de 25 à 30 %, voire 50 %, que nous avons rapportées à la section 5.4.1. Toutefois, treize ans plus tard, ladite compagnie fait toujours des affaires. Sa flotte est réduite à deux navires. Cependant, un de ceux-ci est un porte-conteneurs récent entré en service pour la compagnie en 2002. Cette compagnie est également active en matière de transport routier, ainsi que dans les services d'agence maritime et transitaire. Plus intéressant encore, elle a conclu en 2007 une entente avec Maersk Line pour le transport de conteneurs de trois ports régionaux vers le principal port à conteneurs du pays, soit Auckland (Pacifica Shipping, 2007). Bref, cette compagnie qui a dû faire face à la rude concurrence des grands groupes internationaux a aussi su développer une diversification comparable et surtout s'intégrer au marché d'exportation qu'ils contrôlent.

5.5 Réclamations issues de l'industrie

Le régime néo-zélandais ouvrant le cabotage aux transporteurs en transit a fait l'objet d'une réévaluation sérieuse cinq ans après son entrée en vigueur (voir Cavana (2004), pour une description de la démarche). Il a alors été estimé que, malgré les importants inconvénients subis par les transporteurs nationaux, cette approche demeurerait favorable à l'économie nationale plutôt consommatrice que productrice de services de transport maritime. À ce jour, les associations d'armateurs non plus ne demandent pas un retour au protectionnisme. Ils demeurent par ailleurs insatisfaits parce qu'il n'est pas clairement reconnu que les obligations réglementaires ou sociales (à l'égard des responsabilités d'employeurs, par exemple) qui sont exigées des transporteurs nationaux diffèrent nettement de celles de leurs concurrents internationaux.

Le même phénomène est observé en Australie où les représentants de l'industrie confirment leur intention d'utiliser la revue prochaine du système de permis temporaires de cabotage pour faire valoir la nécessité de donner les moyens aux navires australiens d'être concurrentiels par rapport aux navires internationaux, plutôt que de limiter davantage l'accès de ceux-ci au marché côtier. Les demandes sont donc orientées vers la création de conditions dans lesquels la concurrence peut se faire à armes égales.

5.6 Conclusions relatives aux initiatives de libéralisation du cabotage en Australasie

L'intrant le plus intéressant de ces deux cas est la démonstration qu'une ouverture à la concurrence de la flotte internationale peut effectivement mener

à une baisse des taux de fret rapide et significative. Cela a été documenté sans équivoque dans le cas de la Nouvelle-Zélande.

Ces exemples de déréglementation du cabotage permettent également d'observer l'effet sur l'évolution de la flotte nationale d'une exposition plus directe à la concurrence étrangère. Comme le craignaient les exploitants nationaux, on observe un recul ou une stabilisation de leurs flottes. Toutefois, l'impact est plus lent et de bien moindre envergure sur la flotte que sur les taux de fret. Par ailleurs, plus de données seront nécessaires pour évaluer l'importance du déclin de la flotte par rapport au rythme de déclin qui existait préalablement à l'entrée en vigueur des mesures de libéralisation du marché.

Les initiatives que nous avons étudiées s'appuient sur un arbitrage net des objectifs poursuivis. On souhaite d'abord que les expéditeurs puissent profiter des effets positifs de la concurrence sur la qualité et l'accessibilité des services. Ensuite seulement on veut contrôler les impacts négatifs sur les armateurs nationaux. Malgré cela, on constate que les insatisfactions, même chez les transporteurs, semblent générées plus souvent par les mesures de compromis qui dénaturent cet arbitrage. Par exemple, les transporteurs déplorent davantage que l'ouverture plus grande faite aux navires internationaux ne s'accompagne pas d'une révision des obligations des transporteurs « nationaux » (sous licence côtière) en matière de contribution aux régimes de sécurité sociale que la libéralisation elle-même (bien sûr, cela est aussi le fruit d'une évaluation de ce qu'il est envisageable d'obtenir dans leurs négociations avec les autorités gouvernementales). On en retiendra que les compromis qui embrouillent les objectifs poursuivis peuvent nuire grandement à l'efficacité finale des initiatives d'intervention publique et qu'ils sont aussi une source majeure d'insatisfaction et de frustration pour les parties prenantes.

Enfin, malgré un bilan positif à certains égards, les mesures de stimulation de la concurrence sur le marché intérieur par une ouverture partielle aux transporteurs internationaux ont une limite importante. Dans cette approche, les gains dépendent d'un secteur international pour qui l'activité côtière n'est que complémentaire. Ainsi, dans le système néo-zélandais, un service côtier par un transporteur international en transit est vulnérable à l'égard de toute décision de reconfiguration des escales internationales. Dans un contexte où l'accroissement de la capacité des porte-conteneurs remet en cause la stratégie des escales multiples, cela génère beaucoup d'incertitude. Dans le système australien, les permis de voyage ont nécessairement une durée maximale de trois mois. Tout cela ne peut constituer des bases solides pour un développement à long terme sain du transport maritime intérieur.

La figure 8 résume sous forme de schéma les conclusions pour l'analyse des initiatives de libéralisation du cabotage en Australie et en Nouvelle-Zélande.

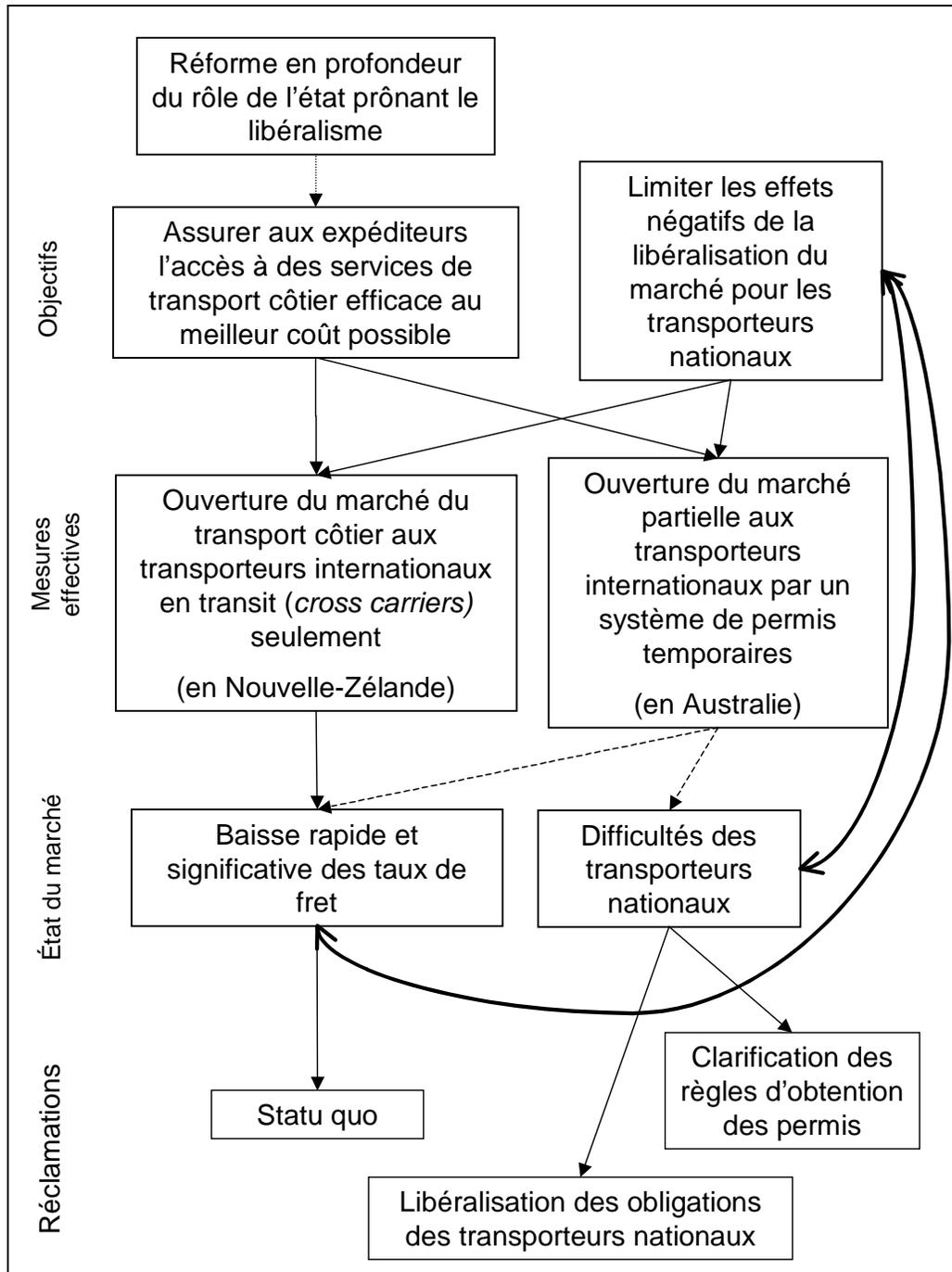


Figure 8 Schéma conceptuel des initiatives australasiennes de libéralisation du cabotage

6. CONCLUSION

Dans ce travail, nous avons synthétisé des expériences diversifiées d'initiatives publiques destinées à soutenir la compétitivité du transport maritime. Nous avons choisi intentionnellement les cas à l'étude pour englober un large éventail d'idéologies du rôle de l'État dans le développement économique, soit des subventions à la déréglementation. Nous avons aussi sélectionné les cas de manière à traiter l'ensemble des économies occidentales où le secteur maritime souffre d'une structure de coûts élevée, du moins en comparaison de celle des flottes internationales exploitées en vertu du régime des registres ouverts, notamment depuis l'Asie. Ainsi, les initiatives que nous avons étudiées ont souvent peu en commun dans leurs mécaniques de fonctionnement et leurs objectifs opérationnels. Elles sont donc difficilement comparables au premier degré. Néanmoins, si nous acceptons de les considérer comme des variantes d'une volonté générale d'améliorer le soutien public au transport maritime, certains points communs peuvent être dégagés.

Toutes les initiatives que nous avons étudiées ont évidemment pour objet de soutenir la compétitivité du transport maritime, mais les acteurs particuliers qui sont directement et indirectement inclus ou non dans ce concept parapluie diffèrent d'une initiative à l'autre. Toutefois, les définitions implicites de ce qui doit être considéré comme l'industrie du transport maritime renvoient à une vision de la filière maritime beaucoup plus intégrée verticalement que le traditionnel bloc transporteurs et ports, de même que leur main-d'œuvre respective. Par exemple :

- les initiatives de libéralisation intègrent presque directement les expéditeurs dans la filière maritime de leurs économies insulaires qui sont complètement dépendantes des importations et des exportations par mer;
- les initiatives de transfert modal et de planification par corridor de commerce postulent qu'il faut nécessairement planifier en fonction de toute la chaîne de transport intermodal en amont et en aval du maillon « navire »;
- c'est dans les initiatives européennes d'aménagements fiscaux que ce développement de la portée du secteur maritime apparaît le plus explicite. En fait, toute la logique de ces interventions repose sur le postulat qu'un accroissement du nombre de navires inscrits au registre national, ou exploités en vertu du régime fiscal national, a un effet d'entraînement majeur sur toute la filière maritime d'un pays. On inclut explicitement dans cette filière les activités à forte valeur ajoutée comme le financement de navires, le courtage et l'assurance de navires et de cargaisons ainsi que la gestion générale d'activités de transport maritime qui peuvent, par ailleurs, se dérouler très loin des côtes du pays;
- les firmes maritimes classiques européennes se sont apparemment, elles aussi, bien approprié la vision de *cluster* maritime. Il est révélateur de consulter, par exemple, le rapport annuel de l'Association des armateurs

norvégiens qui, en page d'introduction, traite sur un même pied, du point de vue de l'importance, le tonnage de la flotte et la position des banques du pays dans le marché mondial du financement des navires neufs;

- une autre illustration évocatrice de cette vision se trouve dans la structure des programmes belges de formation des officiers qui, dès le recrutement des finissants du secondaire, proposent une carrière qui aura deux volets : d'abord le premier en mer puis le second à terre dans des fonctions plus administratives.

Une autre dimension qui dépasse les particularités des initiatives analysées est la détermination des objectifs à poursuivre. Comme les initiatives publiques sont généralement prises dans la foulée de transformations qui sont jugées néfastes, le choix des objectifs se résume souvent à préciser les changements que l'on souhaite induire sur l'état du marché. De façon générale, les cas que nous avons étudiés présentent un arbitrage des objectifs poursuivis bien défini. Plusieurs objectifs sont normalement reconnaissables, mais un objectif essentiel domine l'argumentation dans chaque cas et préside au choix des mesures effectives. Malgré tout, nous constatons que cela demeure la principale source d'insatisfaction. En effet, les différentes parties prenantes déplorent un manque de cohérence des objectifs et des mesures par rapport à leur propre arbitrage. Par exemple, pour la Commission européenne, les subventions au transfert modal sont correctes parce qu'elles constituent un levier direct du développement d'une économie performante libre de distorsions mais bien subordonné à celui-ci. Par contre, pour les armateurs, cette priorité accordée à la protection de la libre concurrence prive les actions d'aide au transfert modal des moyens de leurs ambitions. Dans le cas des aménagements fiscaux, l'insatisfaction est inversée mais essentiellement pour les mêmes raisons : en raison des cas de distorsion à la limite de l'acceptable pour les uns, les aménagements doivent être maintenus intégralement pour les autres, sous peine de perdre toute efficacité. Les compromis qui entraînent des contradictions systémiques génèrent même l'insatisfaction de ceux qu'ils sont censés accommoder. Les armateurs côtiers australasiens préféreraient ainsi que l'on déréglemente leurs obligations pour leur permettre de concurrencer à armes égales les navires internationaux plutôt que de maintenir des systèmes séparés, mais qui permettent une concurrence partielle entre les deux.

Étant donné que les initiatives que nous avons étudiées ne sont que des composantes particulières d'ensembles plus complexes, il est normal d'observer à ce niveau un éventail d'objectifs poursuivis plus restreints et contenant moins d'éléments contradictoires qu'une politique nationale complète de réglementation et de soutien du transport maritime. Néanmoins, notre analyse suggère que l'intervention publique européenne et australasienne en soutien au transport maritime repose sur un éventail d'objectifs comparativement plus ciblés que leurs contreparties nord-américaines.

Enfin, une autre dimension commune est celle de la gestion de la concurrence. Dans l'ensemble, les initiatives d'intervention publique étudiées et le contexte dans lequel elles sont mises en avant accordent une grande importance à la protection de la libre concurrence :

- L'approche australasienne affirme au départ que les économies de la région sont plus utilisatrices que productrices de services maritimes. Les politiques publiques doivent voir à utiliser les forces du marché de façon à favoriser l'accès des exportateurs-importateurs aux meilleurs services de transport maritime aux meilleurs prix possible;
- L'approche européenne, qui fait pourtant une grande place à l'interventionnisme étatique, donne aussi priorité à cet aspect. Son soutien au transfert modal considère explicitement la question de juste concurrence, mais surtout il se fait dans un contexte général où les barrières traditionnelles d'accès aux marchés du cabotage ont été en bonne partie levées par le processus d'intégration européenne.
- La dynamique de libéralisation du commerce international est au centre de la croissance rapide du trafic à laquelle le concept nord-américain de gestion des flux de marchandises par corridors de commerce veut répondre. Surtout, le concept prône clairement le développement d'une vision intermodale de la planification et un traitement intégré des différents modes. Or, tant du côté canadien que du côté américain, on a déréglementé et libéralisé davantage le transport routier et ferroviaire que le transport maritime intérieur.

À travers ces dimensions qui renvoient toutes à des choix fondamentaux, un autre thème apparaît en filigrane de l'ensemble des cas étudiés. Il s'agit de l'influence de l'image publique du transport maritime ou de la perception de cette image. Étant donné que les arbitrages entre les différentes options que posent les dimensions communes mentionnées plus haut se font nécessairement dans l'arène politique, la perception du transport maritime dans le public peut avoir une influence importante. Par exemple, durant notre collecte de données, un observateur nous a indiqué que la remise en question par la Norvège des allègements fiscaux pour armateurs n'était pas étrangère à l'image d'un secteur très lié à l'industrie pétrolière et qui, par extension, aurait nécessairement connu une très grande profitabilité au cours des dernières années. Nous avons aussi exposé dans notre étude que la transformation de l'image du potentiel du transport maritime à courte distance était une des réussites les plus significatives des formes d'aide européenne au transfert modal.

L'analyse comparative du vaste échantillon d'initiatives d'intervention publique en soutien au transport maritime suggère que la définition de la substance de telles initiatives peut se résumer en trois questions essentielles :

- Quelles parties prenantes sont incluses dans la notion d'industrie du transport maritime ? Qui doit bénéficier du soutien public au transport maritime et dans quel ordre ?
- Quels sont les objectifs fondamentaux poursuivis ? Quelle est l'importance relative accordée à chacun de ces objectifs par rapport aux autres ? À quels indicateurs doit-on mesurer l'atteinte de ces objectifs ?
- Comment se positionne-t-on par rapport à la gestion de la concurrence ? Veut-on d'abord s'assurer de profiter des bénéfices postulés ou cherche-t-on se prémunir à l'égard de certains impacts néfastes ? Cette question renvoie à la première puisque les effets seront nécessairement différenciés selon les parties prenantes considérées.

Posées dans le contexte du système Saint-Laurent–Grands-Lacs, ces trois questions *a priori* fort simples révèlent des difficultés importantes. En effet, même un bref survol permet de constater que les réponses à ces questions semblent différer significativement selon le point de repère choisi. Nous pensons explicitement aux contrastes entre l'encadrement officiel – constitué des dispositions légales régissant le secteur – et les initiatives plus récentes qui reposent plutôt sur l'expression d'une volonté politique matérialisée par des programmes d'aide. Par exemple, le régime côtier canadien officiel semble accorder plus d'importance au fait de maximiser l'activité dans les chantiers navals et les emplois en mer ou encore de protéger le secteur de la concurrence internationale, ce qui n'est pas le cas des programmes de redynamisation du transport maritime à courte distance qui s'inquiètent de la compétitivité à l'égard des autres modes de transport, sur la base d'un meilleur équilibre entre les modes qui contribuent à réduire les externalités du transport.

Ce condensé de la situation canadienne nous permet de souligner un positionnement contradictoire relativement à chacune des dimensions majeures indiquées dans notre analyse comparative internationale : la hiérarchisation des objectifs à poursuivre et des bénéficiaires à cibler ainsi que le positionnement par rapport à la gestion de la concurrence. Ce même type d'oppositions peut être mis en évidence entre une initiative de conseil de corridor de commerce qui prône une attitude proactive pour augmenter la compétitivité d'une région en vue d'attirer des flux de commerce international et une législation portuaire en phase d'adaptation, mais encore enracinée dans une vision qui ne reconnaît pas pleinement les ports comme des entreprises. Des contradictions, au moins partielles, sont aussi observables entre cette initiative qui propose d'attirer un commerce créateur de richesse et une gestion des frontières qui demeure un obstacle malgré les ententes de libre-échange. À remarquer qu'il n'est pas anormal d'observer un décalage entre l'encadrement public légal qui doit s'asseoir sur des consensus éprouvés et des mécanismes de mise en œuvre fiables et donc nécessairement longs à concevoir d'une part, et les politiques ou les initiatives privées pouvant plus promptement s'adapter à de nouvelles tendances, d'autre part. De la même

manière, il est normal de constater une diversité dans les objectifs poursuivis, et même des contradictions, puisque c'est la fonction des États de veiller aux intérêts d'une pluralité d'individus et de groupes. Néanmoins, notre analyse comparative internationale des politiques publiques maritimes suggère que les écarts entre encadrement public officiel ainsi que volonté politique et industrielle sont *a priori* très grands au Canada. Elle laisse voir également que l'arbitrage entre les objectifs à poursuivre est flou, possiblement plus que dans la plupart des situations que nous avons étudiées.

L'analyse comparative que nous avons menée montre aussi que c'est le manque de cohérence entre les différents objectifs poursuivis et entre les objectifs par rapport aux mesures effectives mises en avant qui est la principale cause d'inefficacité du soutien public au transport maritime et, du fait même, de l'insatisfaction relativement à cet encadrement. Ainsi, notre étude suggère que, afin d'améliorer sensiblement la performance des politiques publiques en soutien au transport maritime dans le système Saint-Laurent–Grands-Lacs, toutes les parties prenantes devront d'abord se livrer à un difficile exercice de revue des objectifs fondamentaux recherchés, de leur importance relative les uns par rapport aux autres et de la portée en fait de bénéficiaires cibles qu'il convient de leur donner.

BIBLIOGRAPHIE

Références relatives aux initiatives européennes d'aide au transport maritime à courte distance et d'aménagements fiscaux en faveur des armateurs

ALIX, Y., et J.-F. PELLETIER. « Le transport fluvial des marchandises conteneurisées : les facteurs transposables d'une réussite sur le Saint-Laurent? Expérience CMA-CGM avec le River Shuttle Containers sur le Rhône en France », dans *La concurrence, un moteur de changement, Actes de la 41^e Conférence annuelle du Groupe de recherches sur les transports au Canada*, CTRF, Saskatoon, 2006, p. 58-72.

ARMATEURS DE FRANCE. *Rapport annuel 2006 sur l'activité 2005*, Armateurs de France, 2006, 56 p.

ARMATEURS DE FRANCE. *Registre international français*, Armateurs de France, 2005, 2 p.

ARMATEURS DE FRANCE. *Site des Armateurs de France*, [En ligne]. [\[http://www.armateursdefrance.org/index.php\]](http://www.armateursdefrance.org/index.php) (7 mai 2007).

BARSETH, A., « Innovate with Marco Polo II », *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Highlights – Marco Polo II Conference*, Nantes, 30/11/2006 - 01/12/2006, [En ligne]. [\[http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2006_11_30_nantes/02_innovate_en.pdf\]](http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2006_11_30_nantes/02_innovate_en.pdf) (31 janvier 2008).

BARSETH, A., « Submitting a Successful Proposal to Marco Polo », décembre 2007, *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Highlights – Marco Polo II Conference*, Lisbonne, 4 & 5/12/2007, [En ligne]. [\[http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2007_12_04_lisbon/presentations/03.pdf\]](http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2007_12_04_lisbon/presentations/03.pdf) (31 janvier 2008).

BRITISH CHAMBER OF SHIPPING. *British Shipping – The Chamber of Shipping Annual Review 2005-6*, British Chamber of Shipping, 2006, 44 p.

BROOKS, M.R., et R.J. HODGSON. « The Fiscal Treatment of Shipping : A Canadian Perspective on Shipping Policy », dans K. CULLINANE (dir.), *Shipping Economics*, Amsterdam, Elsevier, 2005, p. 143-171 (Collection Research in Transportation Economics).

CHAGAS, L., *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Highlights – Marco Polo II*

Conference, Nantes, 30/11/2006 – 01/12/2006, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2006_11_30_nantes/06_naveiro_en.pdf] (31 janvier 2008).

CLUBE OFICIAIS DA MARINHA MERCANTE, « Naveiro vai reforçar frota em 2007 », novembre/décembre 2006, *Site de Clube oficiais da marinha mercante* – [Números anteriores](#), [En ligne]. [http://www.comm-pt.org/bordolivre/nov_dez2006/77%20Nov-Dez%202006.pdf] (21 janvier 2008).

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. « Politique maritime intégrée (livre bleu) », *Communication de la Commission au Parlement, au Conseil*, publié le 10 octobre 2007, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/maritimeaffaires/index_fr/] (18 décembre 2007).

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. « Premier rapport d'activité sur la mise en œuvre du programme d'action NAIÄDES pour la promotion du transport par voies navigables », *Communication de la Commission au Parlement, au Conseil*, publiée le 5 décembre 2007, 14 p., [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/iw/prospect/index_fr.htm] (22 janvier 2008).

COMMISSION EUROPÉENNE. « Livre blanc – La politique européenne des transports à l'horizon 2020 : l'heure des choix (2001) », [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/white_paper/] (3 janvier 2008).

COMMISSION EUROPÉENNE. « Orientations communautaires sur les aides d'État au transport maritime », *Communication C(2004) 43 de la Commission*, 13 mars 2004, [En ligne]. [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!JO_RefPub&lq=en&serie_jo=C&an_jo=2004&pg_jo=3&nu_jo=13] (6 novembre 2007).

DANISH MARITIME AUTHORITY. *Facts about Shipping 2006*, Danish Maritime Authority, 2006, 63 p.

DANISH SHIPOWNERS ASSOCIATION. *Danish Shipping in Figures*, Danish Shipowners Association, 2006, 18 p.

DANISH SHIPOWNERS ASSOCIATION. « The Danish Tonnage Tax System », *Site de la Danish Shipowners Association*, [En ligne]. [<http://www.danishshipping.com>] (20 octobre 2006).

DAVIES, V., « Toulon-Rome, l'ouverture de l'autoroute de la mer » mai-juin 2005, *Site Ambitions Sud International* – Anciens numéros - n°47 – mai-juin 2005, [En ligne]. [<http://www.ambitions-sud.net/n47/n47fr-toulon-rome.htm>] (21 janvier 2008).

- DE LA LASTRA, C.M. « The Marco Polo Programme : Key for Sustainable Mobility », *Marco Polo Conference Lisbonne 2007*. Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/2007_12_04_lisbon_en.htm] (27 janvier 2008).
- DE LA LASTRA, C.M. « The Programme Marco Polo : Past, Present and Future », *Marco Polo Conférence Nantes 2006*, Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne, [En ligne]. [<http://ec.europa.eu/transport/>] (19 avril 2007).
- DE LA LASTRA, C.M. « Succeeding with your Proposal », Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Highlights – Marco Polo II Conference, Nantes, 30/11/2006 – 01/12/2006, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2006_11_30_nantes/03_succeeding_en.pdf] (31 janvier 2008).
- DELOITTE TOUCHE TOHMATSU. *Shipping Tax Overviews*, Global Aviation and Transport Service, 2006, 16 p.
- DEPARTEMENT OF TRANSPORTS. BRITISH SHIPPING: CHARTING A NEW COURSE. Site du ministère britannique des Transports, [En ligne]. [<http://www.dft.gov.uk/about/strategy/whitepapers/previous/britishshippingchartinganewc5696>] (29 octobre 2007).
- DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « [Best 19 Projects out of a Total of 92 Projects Submitted](#) », 04/02/2005, Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/projects/doc/2005_02_04_marcopolo_projects_call2003.pdf] (24 janvier 2008).
- DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « Commission to Support 13 Projects to Transfer Freight off Congested Roads to more Environmentally Friendly Modes », 28/09/2004, Site du Portail de l'Union européenne – Press Room – Press Releases, [En ligne]. [<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/1149&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>] (31 janvier 2008).
- DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « Livre blanc sur la politique européenne des transports à l'horizon 2010 : l'heure des choix », Site de la Direction

générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne, 2001, 135 p. [En ligne]. [<http://ec.europa.eu/transport/>] (2 avril 2007).

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT, « Marco Polo Selection Round 2004 – [List of the Best 12 Projects out of a Total of 62 Projects Submitted](#) », 24/11/2005, *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Financed Projects*, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/projects/doc/2005_11_22_liste_projets.pdf] (31 janvier 2008).

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « Marco Polo Selection Round 2005 – 16 Projects Selected for Funding in the 2005 Selection Procedure under Council Regulation 1382/2003 », 10/10/2006, *Site de la Direction Générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Financed Projects*, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/projects/doc/2006_10_10_list_projects_call2005.pdf] (31 janvier 2008).

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « Marco Polo Selection Round 2006 – [15 Projects Selected for Funding in the 2006 Selection Procedure under Council Regulation 1382/2003](#) », 05/07/2007, *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Financed Projects*, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/projects/doc/2007_08_06_list_projects_call2006.pdf] (31 janvier 2008).

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. « NAÏADES » « Un programme d'action européen intégré pour le transport par voies navigables », *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne*, 53 p. [En ligne]. [<http://ec.europa.eu/transport/>] (2 avril 2007).

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ÉNERGIE ET DES TRANSPORTS. SECTION TRANSPORT. *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne*, [En ligne]. [<http://ec.europa.eu/transport/>] (19 avril 2007).

DUNKERQUE MAGAZINE, « Le port toutes voiles dehors! », *Dunkerque Magazine*, n° 72, février 2007, p. 12, *Site de la Ville de Dunkerque* [En ligne]. [http://www.ville-dunkerque.fr/fileadmin/user_upload/Les_Mags_de_la_ville/DK_Mag/17_2_-_fevrier_2007/DKM172_cite.pdf] (21 janvier 2008).

EUCON. « From the European Convention to Public Discourse: Debating our Common European Future – EUCON – Summary – Jan 2004 », *Site de*

- l'EUCON*, [En ligne]. [<http://eucon.europa2004.it/PDF/summary.pdf>] (21 janvier 2008).
- EUROPA. « Transport de fret maritime : inauguration de la ligne Toulon – Civitavecchia », 08/04/2005, *Site du Portail de l'Union européenne – Salle de presse – Communiqués de presse*, [En ligne]. [<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/05/402&format=HTML&aged=0&language=FR&guiLanguage=fr>] (21 janvier 2008).
- GALLAIS, A. « Le financement du lancement des lignes de cabotage maritime. Institut supérieur d'économie maritime », *Note de synthèse n° 97*, septembre 2007, 4 p., [En ligne]. [<http://www.isemar.asso.fr/fr/ressources/notes.php>] (18 octobre 2007).
- GARAFFA, E. *Bilan et Perspectives du RTE-T. Mémoire pour le MASTER II Droit du transport terrestre*, Université de droit, d'économie et des sciences d'Aix-Marseille, 2006, 79 p.
- GARDNER, B.M., et autres. « The Policy Implications of Market Failure for the Land-based Jobs Market for British Seafarers », *Marine Policy*, vol. 31, 2007, p. 117-124.
- GROUPE POSÉIDON. *Une ambition maritime pour la France*, Secrétariat général de la mer – Premier ministre, 2006, 161 p.
- GUERRA, I., « [Port of Figueira da Foz](#) », décembre 2007, *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne – Highlights – Marco Polo II Conference*, Lisbonne, 4 & 5/12/2007, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/doc/2007_12_04_lisbon/presentations/09.pdf] (31 janvier 2008).
- HOFFMANN, J., R.J. SANCHEZ et W.K. TALLEY. « Determinants of Vessel Flag », dans K. CULLINANE (dir.), *Shipping Economics*, Amsterdam, Elsevier, 2005, (Collection Research in Transportation Economics).
- HOLLAND MAAS SHIPPING B.V. « Marco Polo Conference Budapest », *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne*, 30/06/2006, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/archive/doc/call2006/conference/2006_06_30_portned.pdf] (21 janvier 2008).
- LA VOZ DE GALICIA. « Marín es el primer puerto gallego incluido en las autopistas del mar », 20/02/2007, *Site de La Voz de Galicia*, [En ligne]. [<http://www.lavozdegalicia.es/hemeroteca/2007/02/20/5565585.shtml>]

- LEGGATE, H., et J. McCONVILLE. «Tonnage Tax : Is it Working ?», *Maritime Policy and Management*, vol. 32, n° 2, 2005, p. 177-186.
- LINDSEY, R. « Congestion Relief: Assessing the Case for Road Tolls in Canada », *C.D. Howe Institute Commentary*, n° 248, mai 2007, p. 1-36.
- LLOYD'S LIST. « Shipowners Stunned by Oslo's 3.5bn Back Tax Plan: New Budget Demands Decade Worth of Levies », *Lloyd's List*, 11 septembre 2007, n° 59501, p. 1.
- LOPEZ, C. « Sea-river Shipping Competitiveness and its Geographical Market Area for the Rhône–Saône Corridor », *Journal of Transport Geography*, vol. 16, n° 2, 2008, p. 100-116.
- MACKINNON PARTNERSHIP. *Junior Officers Employment Study – A Final Report to The Chamber of Shipping and NUMAST*, Mackinnon Partnership, 2006, 37 p.
- MAES, W. « MARCO POLO – Call 2006 General Rules and Conditions, Types of Action », *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne*, [En ligne]. [<http://ec.europa.eu/transport/>] (2 mars 2007).
- MAES, W. « MARCO POLO – Call 2006 Proposal Evaluation: Criteria and Procedures », *Site de la Direction générale de l'énergie et des transports de la Commission européenne*, [En ligne][<http://ec.europa.eu/transport/>] (2 mars 2007).
- MER ET MARINE. « Autoroutes de la mer : L'appel à projet lancé par Paris et Madrid », *Site d'actualités maritimes Mer et Marine*, [En ligne]. [<http://www.meretmarine.com/article.cfm?id=104508>] (26 avril 2007).
- MER ET MARINE. « Incertitudes sur la ligne maritime Toulon – Civitavecchia » 14/12/2006, *Site de Mer et Marine – Marine marchande – Louis Dreyfus Armateurs*, [En ligne]. [<http://www.meretmarine.com/article.cfm?id=102662>] (21 janvier 2008).
- MER ET MARINE. « Un objectif de 18.000 camions sur la ligne Toulon – Civitavecchia », 06/11/2007, *Site de Mer et Marine – Marine marchande – Louis Dreyfus Armateurs*, [En ligne]. [<http://www.meretmarine.com/article.cfm?id=105931>] (21 janvier 2008).
- NORVEGIAN MARITIME DIRECTORATE. *Site de la Direction du transport maritime du gouvernement norvégien*, [En ligne]. [<http://www.sjofartsdir.no/en/>] (10 décembre 2006).
- NORVEGIAN SHIP REGISTERS. *Site des registres norvégiens de navires*, [En ligne]. [<http://www.nis-nor.no/?lang=en>] (5 mai 2007).

- NORVEGIAN SHIP REGISTERS. *The Norwegian International Ship Register*, NSR, 2006, 16 p.
- NORVEGIAN SHIPOWNERS ASSOCIATION. *Annual Report 2005*, NSA, 2006, 23 p.
- NORVEGIAN SHIPOWNERS ASSOCIATION. *Site de l'Association des armateurs norvégiens*, [En ligne]. [http://www.rederi.no/default.asp?V_ITEM_ID=881] (5 mai 2007).
- PAIXAO, A.C., et P.B. MARLOW. « Strengths and Weaknesses of Short Sea Shipping », *Marine Policy*, vol. 26, 2002, p. 167-178.
- PAIXAO CASACA, A.C., et P.B. MARLOW. « The Competitiveness of Short Sea Shipping in Multimodal Logistics Supply Chains: Services Attributes », *Maritime Policy and Management*, vol. 32, 2005, p. 363-382.
- PETIT, B. « Le GIE Fiscal, qu'est-ce que c'est? », *Site du webzine Mer et Marine*, 27 mars 2006, [En ligne]. [<http://www.meretmarine.com/article.cfm?id=1378>] (2 mai 2007).
- PETTIT, S.J., et autres. « Ex-seafarers Shore-based Employment: The Current UK Situation », *Marine Policy*, vol. 29, 2005, p. 521-531.
- PORT OF LONDON, « Geest Move will Mean more Trade for Tilbury », janvier-février 2004, *Site du Port de Londres*, [En ligne]. [http://www.portoflondon.co.uk/pdfs/pp/PortNews_JanFeb04.pdf] (21 janvier 2008).
- SELKOU, E., et M. ROE. *Globalisation, Policy and Shipping : Fordism, Post-fordism and the European Union Maritime Sector*, Cheltenham, Edward Elgar, 2004, 242 p.
- SOL, R. « Trade Corridors and Gateways. Shipping Federation of Canada », *Trade Corridors and Gateways Conference April 5 2007*, [En ligne]. [<http://www.shipfed.ca>] (25 mai 2007).
- TOURRET, P. « Le cabotage maritime dans l'espace atlantique », juillet 2005, *Site de l'ISEMAR – Publications – Perspectives Maritimes Atlantiques 5*, [En ligne]. [<http://www.isemar.asso.fr/fr/pdf/publication-isemar-43.pdf>].
- TOURRET, P., et R. LACOSTE. « Le complexe portuaire de Valence – Sagunto », septembre 2004, *Site de l'ISEMAR – Note de synthèse n° 67*, [En ligne]. [<http://www.isemar.asso.fr/fr/pdf/note-de-synthese-isemar-67.pdf>] (21 janvier 2008).

- TRANSPORTS CANADA. « The Cost of Urban Congestion in Canada », 22 mars 2006, *Transports Canada, Environmental Affairs*, [En ligne]. [<http://www.tc.gc.ca/mediaroom/releases/nat/2006/06-h006e.htm#backgrounder>] (15 mai 2007).
- UK SHIP REGISTER. *Site du registre britannique des navires*, [En ligne]. [<http://www.ukshipregister.co.uk/>] (9 mai 2007).
- UNION ROYALE DES ARMATEURS BELGES. *Rapport annuel 2005*, Union royale des armateurs belges, 2006, 33 p.
- UNION ROYALE DES ARMATEURS BELGES. *Site de l'Union royale des armateurs belges*, [En ligne]. [<http://www.br.v.be/>] (15 janvier 2007).
- VANDERHAEGEN, M. « EU Policy on Motorways of the Sea: TENT-T and Marco Polo », *Site SUTRANET – Sustainable Transport Research & Development Network in the North Sea Region*, [En ligne]. [<http://www.sutranet.org/mosconference/session1.php>] (1^{er} avril 2007).
- VANKERCKHOVEN, P. « The Future Management of Marco Polo », 4-5 décembre 2007, *Marco Polo II Conference – Lisbonne*, [En ligne]. [http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/highlights/2007_12_04_lisbon_en/] (18 janvier 2008).
- VERHEYDE, B. « Dunkerque doublé sur « l'autoroute de la mer » », 3 octobre 2007, *Site de La Voix Éco*, [En ligne]. [http://www.lavoixeco.com/actualite/la_une/A_la_Une/article_504224.shtml] (21 janvier 2008).

Références relatives aux initiatives de libéralisation du cabotage en Australasie

AUSTRALIAN SHIPSOWNERS ASSOCIATION (ASA). « Industry Policy », 2005, [En ligne]. [<http://www.asa.com.au/industrypolicy.asp>] (22 février 2006).

AUSTRALIAN SHIPSOWNERS ASSOCIATION (ASA). « Reform of the Income Tax Assessment Act 1936: Equal Treatment for Ships' Officers », 2006, [En ligne]. [http://www.asa.com.au/upload/positionpapers/23AG%20position%20paper_labour.doc] (7 mars 2006).

AUSTRALIAN SHIPPING REGISTRATION OFFICE. « Guide to Registering a Ship », 2005, [En ligne]. [http://www.amsa.gov.au/Shipping_Registration/Guides/Registering_a_Ship.asp] (2 mars 2007).

BUREAU OF TRANSPORT AND REGIONAL ECONOMICS (BTRE). « Freight Rates in Australia », *Information Paper*, n° 19, 2002.

CAVANA, R.Y. « A Qualitative Analysis of Reintroducing Cabotage onto New Zealand's Coasts », *Maritime Policy and Management*, vol. 31, n° 3, 2004, p. 179-198.

CAVANA, R.Y. « Coastal Shipping Policy in New Zealand: The Case for an Empirical Cost Benefit Analysis », *Maritime Policy and Management*, vol. 21, n° 2, 1994, p. 161-172.

DEPARTMENT OF TRANSPORT AND REGIONAL SERVICES (DOTARS). « Australian Sea Freight », *Éditions 2000-2001 à 2004-2005*, [En ligne]. [http://www.btre.gov.au/ip_index.aspx] (15 juin 2007).

DEPARTMENT OF TRANSPORT AND REGIONAL SERVICES (DOTARS). « Ministerial Guidelines for Granting Licences and Permits to Engage in Australia's Domestic Shipping », 2006, [En ligne]. [http://www.dotars.gov.au/transreg/str_permits.aspx] (24 février 2007).

DEPARTMENT OF TRANSPORT AND REGIONAL SERVICES (DOTARS). *Waterline*, n° 39, 2005, [En ligne]. [http://www.btre.gov.au/docs/waterline/wl_39.pdf] (20 avril 2007).

FRANKLIN, M. « Rudd to Stem Tide of Foreign Shipping », *The Australian*, 28 janvier 2008, p. 1.

GROUT, R. « Address at the 5th Annual Ports and Shipping Forum », *New Zealand Shipping Federation*, Auckland, 27 avril 2005, [En ligne].

[\[http://www.nzsf.org/documents/PortsShippingconference2005RGrout.doc\]](http://www.nzsf.org/documents/PortsShippingconference2005RGrout.doc).

GROUT, R. « Re-floating New Zealand Shipping », *New Zealand Shipping Federation*, [En ligne]. [<http://www.nzsf.org/documents/TheCase.doc>] (7 février 2008).

NEW ZEALAND MINISTRY OF TRANSPORT. « Coastal Shipping Xargo 2003-04 », 2005, [En ligne]. [http://www.transport.govt.nz/downloads/coastal_shipping_cargo.pdf] (15 juin 2007).

NEW ZEALAND MINISTRY OF TRANSPORT. « Sea Change – Transforming Coastal Shipping in New Zealand, 2007 », *Government of New Zealand*, 2007, 40 p., [En ligne]. [<http://www.transport.govt.nz/seachange/>] (7 février 2008).

NEW ZEALAND MINISTRY OF TRANSPORT ET SHIPPING FEDERATION OF NEW ZEALAND. « From Roadways to Waterways: Enhancing New Zealand's Surface Transport Options », *Shipping Federation of New Zealand*, 2006, 47 p.

PACIFICA SHIPPING. « Pacifica Runs Coastal Feeder Export Service », Communiqué de presse 22 juillet 2007, [En ligne]. [<http://www.pacship.co.nz/page18251.aspx>] (15 janvier 2008).

WEBB, R. « Coastal Shipping: An Overview », *Parliament of Australia*, Research Paper No. 12, 2004, [En ligne]. [<http://www.aph.gov.au/library/pubs/rp/2003-04/04rp12.htm#lice>] (15 juin 2007).

Références relatives aux initiatives nord-américaines de conseils de corridors de commerce

APEC. *The Changing Global Economy: The Implications and Opportunities for Transportation in Atlantic Canada*, Atlantic Provinces Economic Council, 2006, 75 p.

ASIA PACIFIC FOUNDATION OF CANADA. *Canada-Asia Agenda 2006: Gateways to Asia*, 2006, 62 p.

BINLEY, A. « Better Borrowing Deal Part of Bill; Marine Act Amendments Propose some Changes Sought by Ports », *Canadian Sailing – National & Regional Industry News*, [En ligne]. http://www.canadiansailings.com/full_story.cfm?articleid=0003&issue=0746&origin=arc_art&cfid=16561061&cftoken=68084226 17 décembre 2007.

BINLEY, A. « Work on Marine Act Bill to Continue in New Year », *Canadian Sailing – National & Regional Industry News*, [En ligne]. http://www.canadiansailings.com/full_story.cfm?articleid=0007&issue=0748&cfid=16561061&cftoken=68084226 (31 décembre 2007).

BROOKS, M.R. *Addressing Gaps in the Transportation Network Seizing Canada's Continental Gateway Advantage*, Conference Board of Canada, 2007, 12 p.

BROOKS, M.R., et J.D. FROST. « Short Sea Shipping: A Canadian Perspective », *Maritime Policy & Management*, vol. 31, n° 4, 2004, p. 393-407.

BROOKS, M.R., J.R. HODGSON et JAMES D. FROST. *Short Sea Shipping on the East Coast of North America: An Analysis of Opportunities and Issues*, Halifax, Dalhousie / Marina Nova, 2006, 90 p.

CAMBRIDGE SYSTEMATICS I. *Short-Sea and Coastal Shipping Options Study – Final Report*, I-95 Corridor Coalition, 2005, 133 p.

CAMBRIDGE SYSTEMATICS I. *Short-Sea and Coastal Shipping Options Study; Technical Memorandum 2 – Application of GIS to Short-Sea Shipping*, I-95 Corridor Coalition, 2005, 39 p.

CARDING, T.O., et L. LYNTON. « Ports on Both Sides of Atlantic Vie for Status As 'European Gateway' », *Global Logistics & Supply Chain Strategies*, [En ligne]. [www.glscs.com/archives/3.98.hubs.htm] (mars 1998).

- CIRTWILL, C., B.L. CROWLEY et J. FROST. *Port-Ability: A Private Sector Strategy for the Port of Halifax*, Halifax, Atlantic Institute for Market Studies, 2001, 70 p.
- COLOMBIE-BRITANNIQUE. *British Columbia Ports Strategy*, Victoria (BC), Gouvernement de la Colombie-Britannique, 2005, 34 p.
- COLOMBIE-BRITANNIQUE. *Inland Container Terminal Analysis*, Victoria (BC), Gouvernement de la Colombie-Britannique, 2006, 124 p.
- COLOMBIE-BRITANNIQUE. *Pacific Gateway Strategy Action Plan*, Ministère des Transports de la Colombie-Britannique, 2006, 54 p.
- COUNCIL H.G. *Economic Impact Study*, Halifax, Halifax Gateway Council, 2005, 74 p.
- CPCS TRANSCOM. *Gateway Strategy Development Initiative*, The Government of Nova Scotia, 2006, 156 p.
- FROST, J.D. *Shipping Out: The Development of a Gateway Hub at the Port of Halifax*, Halifax, Atlantic Institute for Market Studies, 2006, 23 p.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. « Le gouvernement du Canada dévoile la Stratégie sur la porte d'entrée du Pacifique », *Transport Canada*, Ottawa, [En ligne]. [<http://www.tc.gc.ca/medias/communiqués/nat/2005/05-gc013f.htm>] (21 octobre 2005).
- GOUVERNEMENT DU CANADA. *L'initiative de la porte et du corridor canadiens de l'Asie-Pacifique*, 2006, 22 p.
- GOUVERNEMENT DU CANADA. « Le ministre des Transports présente des modifications à la Loi maritime du Canada », *Transport Canada*, Ottawa, [En ligne], [<http://www.tc.gc.ca/medias/communiqués/nat/2007/07-h218f.htm>] (16 novembre 2007).
- GOUVERNEMENT DU CANADA. « Nouvelles de la porte et du corridor, Printemps 2007 », *Transport Canada*, Ottawa, [En ligne]. [<http://www.tc.gc.ca/dossiers/ipcap/printemps2007.htm>] (24 mai 2007).
- GOUVERNEMENT DU CANADA. *Plan budgétaire 2007*, Ottawa, Ministère des Finances du Canada, 2007, 523 p.

- GOUVERNEMENT DU CANADA. « Projets d'infrastructure stratégique en vertu de l'initiative de la porte et du corridor de l'Asie-Pacifique », *Transport Canada*, Ottawa, [En ligne]. [<http://www.tc.gc.ca/medias/communiques/nat/2007/07-gc016f.htm>] (11 mai 2007).
- HALIFAX GATEWAY COUNCIL. *Building the Halifax Gateway: A New Vision for the Future*, Halifax, Halifax Gateway Council, 2005, 22 p.
- HALIFAX GATEWAY COUNCIL. *Economic Impact Study*, Halifax, Halifax Gateway Council, 2005, 74 p.
- HALIFAX GATEWAY COUNCIL. *Strategic Plan*, Halifax, Halifax Gateway Council, 2005, 132 p.
- HANRAHAN, S., et E. DI SANZA. « Ports to Get Greater Borrowing Power under Marine Act Amendments », 2 avril 2007, *Canadian Sailing*, [En ligne]. [<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=24736924&site=ehost-live>] (9 avril 2007).
- HENESEY, L., et M. YONGE. « Short Sea Shipping in the United States: Identifying the Prospects and Opportunities », *Transportation Research Board – 85th Annual Meeting*, Washington D.C., 2006, 16 p.
- INTERVISTAS CONSULTING INC. MARINOVA CONSULTING LTD. TRANSYSTEMS et TRANSYSTEMS. *Atlantic Gateway Business Case*, préparé pour Atlantic Canada Opportunities Agency, Halifax, 2007, 114 p.
- IRCHA, M.C. *Characteristics of Tomorrow's Successful Port*, Halifax, Atlantic Institute for Market Studies, 2006, 28 p.
- IRCHA, M.C. « Serving Tomorrow's Mega-Size Container Ships – The Canadian Solution », *International Journal of Maritime Economics*, vol. 3, 2001, p. 318-332.
- I-95 CORRIDOR COALITION STEERING COMMITTEE. « I-95 Corridor Coalition Procedural Guidelines », *I-95 Corridor Coalition*, 2007, 33 p., [En ligne]. [http://www.i95coalition.org/PDF/Track-mgmt/Procedural_Guidelines_2007_07.pdf] (11 mai 2007).
- I-95 CORRIDOR COALITION. *Short Sea Shipping: Building the Constituency, A White Paper presented at 3rd Annual Short-Sea Shipping Conference*, New York, 2004, 5 p.
- L'ASSOCIATION DES ADMINISTRATIONS PORTUAIRES CANADIENNES. « Les grands ports canadiens se réjouissent des modifications

proposées à la loi maritime du Canada », [En ligne]. [<http://www.acpa-ports.net/pr/releases/pdfs/CMA.Rel.Nov.F.pdf>] (30 novembre 2007,).

LEACH, P.T. « ExpressBarge Service to Albany to Shut down », *Journal of Commerce*, 17 février 2006, p. 1.

LEROUX, G. « Canada to loosen Rules for Port Investment », *The Journal of Commerce Online Edition*, New York, 16 novembre 2007, [En ligne]. [<http://proquest.umi.com/pqdlink?did=1384344991&sid=1&Fmt=3&clientId=13819&RQT=309&VName=PQD>] (16 novembre 2007).

LOMBARDO, G.A., R.F. MULLIGAN et C.Q. GUAN. *US Short Sea Shipping: Prospects and Opportunities*, Kings Point, Center for Maritime Studies – United States Merchant Marine Academy, 2004, 72 p.

MACALLA, R. « Gateways are more than Ports : The Canadian Example of Co-operation among Stakeholders », présenté à la conférence *International Conference on Ports in Proximity: Competition, Co-operation and Integration, A Joint Initiative of the Erasmus University of Rotterdam and ITMMA-University of Antwerp*, 5-7 décembre 2007, 19 p.

MARINOVA CONSULTING LTD. *Greater Halifax Distribution Study*, présenté aux *Greater Halifax Partnership et Halifax Port Authority*, Halifax, 2004, 109 p.

MARINOVA CONSULTING LTD. «*Inland Terminal and Trucking Options Study*, présenté aux *Halifax Regional Municipality et Halifax Port Authority*, Halifax, 2006, 122 p.

MARINOVA CONSULTING LTD. *Short Sea Shipping Market Study*, préparé pour le *Centre de développement des transports de Transport Canada*, 2005.

MCMILLAN, C. *Embracing the Future: The Atlantic Gateway and Canada's Trade Corridor*, Asia Pacific Foundation of Canada, 2006, 78 p.

MIXON/HILL INC. *An Assessment of Existing Information Sharing and Analysis Tools*, I-95 Corridor Coalition, 2004, 35 p.

MIXON/HILL INC. *Information Systems Network – Concept of Operations*, I-95 Corridor Coalition, 2005, 74 p.

MIXON/HILL INC. *Information Systems Network – System Architecture Description*, I-95 Corridor Coalition, 2006, 32 p.

- NATIONAL PORTS AND WATERWAYS INSTITUTE. *High Speed Ferries and Coastwise Vessels*, La Nouvelle-Orléans, National Ports and Waterways Institute - University of New Orleans, 2001, 60 p.
- NATIONAL PORTS AND WATERWAYS INSTITUTE. *High Speed Ferry and Coastwise Vessels: Assessment of a New York / Boston Service*, préparé pour le Center for the Commercial Deployment of Transportation Technologies (CCDoTT), La Nouvelle-Orléans, 2003, 69 p.
- PORT AUTHORITY OF NEW YORK AND NEW JERSEY, « Fact Sheet – Port Inland Distribution Network », mars 2006, 2 p., [En ligne]. [http://www.panynj.gov/DoingBusinessWith/seaport/html/port_inland.html] (7 janvier 2008).
- PORT AUTHORITY OF NEW YORK AND NEW JERSEY, « New Cargo Service Begins Linking Staten Island to Nation's Major Rail Freight Network », *Press Release #57-2007*, 28 juin 2007, [En ligne]. [<http://www.panynj.gov/AboutthePortAuthority/PressCenter/PressReleases/index.php?year=2007>] (7 janvier 2008).
- PORT AUTHORITY OF NEW YORK AND NEW JERSEY, « PA Invest \$2 Billion to Hold Competitive Advantage », *Port Views*, vol. 6., n° 2, mai 2007, [En ligne]. [http://www.panynj.gov/DoingBusinessWith/seaport/html/port_views.html] (7 janvier 2008).
- PORT AUTHORITY OF NEW YORK AND NEW JERSEY, « Port Authority Launches Unique Cargo Distribution System by Establishing First Regional Port in Upstate New York », *Press Release #138-2002*, 13 décembre 2002, [En ligne]. [<http://www.panynj.gov/AboutthePortAuthority/PressCenter/PressReleases/PressRelease/index.php?id=294>] (7 janvier 2008).
- SINCLAIR, S., et J. JACOBS. « Atlantica : Myths and Reality », *Canadian Centre for Policy Alternatives*, 2007, 44 p.
- TRANSCOM, C. *Gateway Strategy Development Initiative*, préparé pour le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, Halifax, 2006, 156 p.
- YONGE M. *Development of Short Sea Shipping in the United States*, préparé pour le Subcommittee on Coast Guard and Maritime Transportation Committee on Transportation and Infrastructure Committee U.S. House of Representatives, Washington, D.C., 2007, 18 p.

Personnes consultées

Alix, Yann

Professeur

Institut portuaire d'enseignement et de recherche

École de management de Normandie

Le Havre, France

Asprey, David

Head of Shipping Policy

British Chamber of Shipping

Londres, Grande-Bretagne

Avé, Anne Sophie

Déléguée générale

Armateurs de France

Paris, France

Barseth , Anne

Chargée de programme

Programme Marco Polo

Direction générale de l'énergie et des transports

Commission européenne

Bruxelles, Belgique

Comtois, Claude

Professeur

Département de géographie

Université de Montréal

Montréal, Canada

Mark Dickinson

Assistant General Secretary

Nautilus (syndicat des gens de mer)

Londres, Grande-Bretagne

Frémont , Antoine

Chercheur

Unité systèmes productifs, logistique et organisation des transports

Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité (INRETS)

Arcueil, France

Gallais , Anne

Chargée d'études vacataire
Institut supérieur d'économie maritime (observatoire indépendant financé par l'industrie)
Saint-Nazaire, France
Doctorante, Centre de droit maritime et océanique
Université de Nantes
Nantes, France

Gillen, David

Professeur
Sauder School of Business
Directeur
Centre of Transportation Studies
Université de la Colombie-Britannique
Vancouver, Canada

Gruchy, Annie

Déléguée générale à la formation et à la coopération internationale
Port autonome du Havre
Le Havre, France

Guillaume, Jacques

Professeur
Laboratoire Géolittomer
Université de Nantes
Nantes, France

Guinier, Alfons

Secretary General
European Community Shipowners' Association
Bruxelles, Belgique

Hall , Peter V.

Professeur
Études urbaines
Université Simon Fraser
Vancouver, Canada

Happaerts, Brigitte

Assistante de programme
Programme Marco Polo
Direction générale de l'énergie et des transports
Commission européenne
Bruxelles, Belgique

Lacoste, Romuald

Chargé d'études

Institut supérieur d'économie maritime (observatoire indépendant financé directement par l'industrie)
Saint-Nazaire, France

Langevin , Anjuna

Directrice générale
Innovation Maritime (centre de transfert technologique et de recherche appliquée)
Rimouski, Canada

Leinimann , Felix

Administrateur
Navigation intérieure
Direction générale de l'énergie et des transports
Commission européenne
Bruxelles, Belgique

Giovani Mendola

Administrateur
Aides d'État au transport maritime
Direction générale de l'énergie et des transports
Commission européenne
Bruxelles, Belgique

Morin , Marc

Consultant international
MMCI
Le Havre, France

Nicholas , Paul

Directeur
New Zealand Shipping Federation
Wellington, New Zealand

Olivier , Daniel

Analyste des politiques
Transport Canada
Ottawa, Canada

Olsen , Peter Wallbohm

General Manager
Brussels Representation
Danish Shipowners Association
Bruxelles, Belgique

Parent , Nicolas

Analyste en transport maritime
Directeur de projets
Innovation Maritime (centre de transfert technologique et de recherche appliquée)
Rimouski, Canada

Pelletier , Jean-François

Professeur
Institut portuaire d'enseignement et de recherche
École de management de Normandie
Le Havre, France

Person , Antoine

Secrétaire général
Louis Dreyfus Armateurs
Suresnes, France

Playne , Lachlan

Directeur exécutif
Austalian Shipowners Association
Melbourne, Australie

Power , Francis

Directeur
Sea and Water (Bureau de promotion national du transport côtier et fluvial)
Londres, Grande-Bretagne

Rodrigue , Jean-Paul

Professeur
Département d'économie et de géographie
Université Hofstra
New York, États-Unis

Rusells , Llew

Directeur général
Shipping Australia Ltd.
Sydney, Australie

Simmonds , Gavin

International and Defence Policy
British Chamber of Shipping
Londres, Grande-Bretagne

Tourret , Paul

Directeur
Institut supérieur d'économie maritime (observatoire indépendant financé directement par l'industrie)

Saint-Nazaire, France

Urrutia , Bernardo

Responsable politiques transport maritime
Unité des politiques publiques de transport maritime
Direction générale de l'énergie et des transports
Commission européenne
Bruxelles, Belgique

Tytgat , Christophe

Manager Legal Affairs
European Community Shipowners' Association
Bruxelles, Belgique

