

Le cabotage maritime

Du cabotage au grand large

Raymond Vidil

Président-directeur général de Marfret

La compagnie Marseille-Fret est née à Marseille, il y a 50 ans ; 50 années intenses et riches en événements qui ont fait de Marseille-Fret puis de Marfret à partir de 1987, une compagnie maritime particulière, une PME présente sur une dizaine de lignes maritimes dans le monde.

La vie de cette compagnie s'insère dans une période qui a connu de grands changements technologiques. Les méthodes de construction ont progressé permettant la mise en forme de navires de grandes taille. La propulsion également fait évoluer le *ratio* vitesse - énergie, au point que les navires emportent à 25 nœuds des masses considérables avec des consommations restées relativement faibles. L'exploitation évolue aussi. La deuxième moitié du XX^e siècle a été marquée par *l'unitisation* de la marchandise symbolisée par le conteneur, ainsi que par les progrès de la communication permettant de vivre le monde comme un village.

1950-1960 : *tramping en Méditerranée*

C'est donc en 1951 que deux amis, Claude Vidil et Pierre Giraud, décident de créer leur compagnie maritime, Marseille-Fret. Ils affrètent pour débiter un trois-mâts goélette pêcheur d'Islande et destiné à la démolition, le *Douce France*. Il transporte entre Marseille, l'Algérie et la Tunisie, avec un retour par la Corse, des marchandises telles que tuiles, bombonnes de gaz, liège, sacs de ciment... Le premier départ a lieu le 15 mai 1951 à 21 heures à destination de Bizerte et de Tunis.

Les deux entrepreneurs achètent vite leurs premiers navires. Le *Côte des Légendes* en 1955 et le *Ville de Saint-Pierre* en 1956, tous deux sont des petites unités. Ils sont rejoints en 1960 par le *Douce France*, premier du nom en propriété et deuxième à porter une appellation qui symbolisera la compagnie durant ces 50 années.

La compagnie est installée cours Estienne d'Orves avec un ou deux collaborateurs. Elle fait du *tramping* en Méditerranée, acceptant toutes les cargaisons peu compatibles avec les compagnies de ligne. Pendant cette période pionnière d'une dizaine d'années, Marseille-Fret trouve sa place, faisant preuve d'audace et d'imagination.

1960-1980 : *le développement en Méditerranée orientale*

Le début des années 1960 est indissociable de la décolonisation et de son corollaire dans le domaine maritime, la constitution de flottes d'État en Afrique du Nord. Des conférences bilatérales se mettent en place, répartissant le transport du commerce extérieur entre les pavillons, 50 % pour les armateurs de pavillon français et 50 % pour le pavillon national. Les quotas du pavillon français sont répartis en fonction de ce que l'on peut attester avoir transporté dans le passé, système peu favorable aux jeunes entrepreneurs en général et à

Marseille-Fret en particulier. C'est à cet instant charnière qu'apparaît l'un des traits de caractère les plus importants de l'entreprise, à savoir sa capacité en permanence à analyser une menace et à la transformer à son avantage.

La période est néanmoins difficile, accentuée par le sinistre que connaît le *Méjean*, le 24 décembre 1964. Si l'équipage put être sauvé, le navire est, lui, condamné et démoli.

Les dirigeants de la compagnie cherchent alors de nouveaux horizons qu'ils trouvent à l'est de la Méditerranée, créant ainsi la ligne vers la Libye. Une création tout à fait judicieuse dans laquelle l'entreprise va s'épanouir. Dans le même temps, Marseille-Fret développe son réseau commercial, créant des agences à Paris, Rouen, Dunkerque, s'appuyant sur des collaborateurs de qualité.

Pour permettre ce développement, la compagnie complète sa flotte. En 1973, le *Saumaty* et le *Tamaris*, rejoints en 1975 par le *Rove* et en 1977 par le *Méjean III*. Cette augmentation de la flotte s'accompagne d'une augmentation de la taille des navires. Alors que le *Douce France* affrété en 1951 faisait 400 tonnes de port en lourd, le *Rove* fait 6 100 tonnes et le *Méjean III* 7 400 tonnes. En 1975, la compagnie compte 7 navires sous pavillon français ce qui lui donne une place enviable dans le monde maritime marseillais.

Mais le handicap de compétitivité du pavillon français s'est aggravé, en particulier sur les navires de petite taille qui composent la flotte dans les années 1970 et qui ne peuvent pas à ce moment-là bénéficier de l'immatriculation Kerguelen. Aussi, il faut sortir de la Méditerranée et du cabotage.

1980-1995 : un virage stratégique, sortir de la Méditerranée avec les lignes régulières

La fin de cette période est marquée par un événement épouvantable car il illustre la solitude de l'entrepreneur et la fragilité d'une entreprise devant une décision arbitraire. En octobre 1979, le gouvernement libyen saisit le *flagship* de la compagnie, le *Rove*, alors à quai à Benghazi. Or à l'époque la Libye, c'est 80 % du chiffre d'affaires, la totalité du résultat ; toute l'activité est basée sur cette destination et un simple télex de 4 lignes vient y mettre fin. Pour Marseille-Fret, l'avenir en Méditerranée semble à ce moment-là fortement compromis.

Là encore Marseille-Fret montre sa capacité à réagir. Le port autonome de Rouen fait appel à la compagnie pour reprendre la ligne Rouen – les Antilles. Le *challenge* est risqué et afin d'être sûr de ne plus pouvoir reculer, Claude Vidil décide d'acheter un navire porte-conteneurs pour ce nouveau service : 150 m de long, 21 m de large, 13 200 tonnes de port en lourd, c'est le *Douce France III*.

Le *Rove* est saisi en octobre 1979, le *Douce France III* est acheté en décembre et fait son voyage inaugural sur les Antilles le 20 janvier 1980. On parle de 50 ans, mais ces quelques mois ont été décisifs et ont fait basculer l'entreprise.

Le *challenge* était audacieux car Marseille-Fret passait du *tramping* à la ligne régulière, de la Méditerranée à l'Atlantique, du transport de marchandise en vrac à la conteneurisation. Après des débuts difficiles, les résultats de la ligne progressent et d'autres lignes sont ouvertes. Ainsi, en 1984, c'est une ligne à destination du Canada qui s'ouvre, avec la création de l'UAL (United Atlantica Line).

En 1987, les activités sont séparées. Marseille-Fret devient un *holding* (groupe financier contrôlant plusieurs sociétés) tout en conservant l'armement de navires. Marfret est créé pour assurer l'exploitation des lignes (activité d'opérateur maritime), avec entre autres les navires de Marseille-Fret.

Le *Douce France III* est rejoint en 1986 par le navire *Antilles*, de 11 500 tonnes de port en lourd, puis par le *Guyane*, navire roulier. En 1994, est acquis le *Carrymar*, navire de 12 400 tonnes de port en lourd pour la ligne Rouen - Antilles - Brésil. Marfret étend ses lignes

sur d'autres océans, ne restant pas seulement aux Antilles et au Canada. Dès 1987, ouverture d'une ligne en sortie de Méditerranée sur le Venezuela, la Colombie et les îles Caraïbes.

Depuis 1995 : Marfret « small global carrier »

À compter du milieu des années 1990, débute la dernière période pouvant être considérée comme celle de l'épanouissement de la compagnie qui a pris la taille de l'enjeu du marché, mais toujours voulant respecter ses facteurs de succès, son indépendance, sa présence sur le terrain, sa réactivité, la proximité du client. Et il n'est pas facile de nouer les deux car le marché de la ligne régulière est devenu le marché des armateurs globaux. Dans cette période, bien des noms ont disparu, d'armateurs de petite taille qui faisaient la richesse des ports secondaires. Mais n'est-ce pas la loi du marché ?

Marfret choisit la voie de l'alliance, la voie des services communs, la voie de se rapprocher de ses concurrents, d'essayer de bâtir ensemble, entre Français, des solutions de service commun où ensemble se fait l'exploitation de navires plus gros pour résister à la compétition internationale.

L'entreprise multiplie alors les ouvertures de lignes et conforte les existantes. Marfret est aujourd'hui présent sur l'Afrique, les États-Unis, l'Amérique du Sud, l'Amérique centrale, le Pacifique sud, et en Asie du sud-est.

Représentatif de cette politique d'alliance, l'accord passé avec la CGM en 1995 sur la ligne des Antilles et de la Guyane. Témoin de cette alliance et de cette capacité à construire des services communs, le *Douce France*, dernier du nom. Celui-ci appartient à la CGM mais Marfret, représentant 25 % du marché des Antilles-Guyane, dans cette logique d'affrètement d'espace croisé, ce navire porte les couleurs de Marfret.

L'entreprise achète en 1996 le porte-conteneurs *Providence* de 22 000 tonnes de port en lourd. Pour compléter sa flotte, la compagnie procède à l'affrètement longue durée du *Marfret-Provence*, porte-conteneurs de 28 500 tonnes de port en lourd.

L'itinéraire de cette ligne « *tour du monde* » s'effectue en 89 jours, de Marseille à Marseille par les États-Unis, Panama, Papeete, Nouméa, la Nouvelle-Zélande, l'Australie, Jakarta, Singapour, Colombo, Suez, l'Italie et Marseille de nouveau.

2000 : Retour au cabotage en Méditerranée

Depuis ces dernières années, Marfret a pris plusieurs initiatives de lignes courtes européennes : Boulogne - Folkestone, Rouen - Irlande, Pointe à Pitre - Fort-de-France. Ces deux dernières années, Marfret, en partenariat avec Sudcargos sur l'Algérie, et avec Tunisia Seaways sur la Tunisie, a relancé ses lignes de cabotage historiques en privilégiant l'unitisation conteneurs et la connexion à Marseille de ses services cabotage avec ses lignes océaniques est - ouest.

Cabotage Méditerranéen

En liaison avec la section cabotage d'Armateurs de France et du Comité marseillais des Armateurs français, ainsi que du bureau BP2S, bureau de promotion du *short sea*, notre compagnie espère trouver un développement de ses activités maritimes dans le cabotage européen de transport de cargaisons homogènes et de marchandises diverses unitisées en remorque ou en conteneur, et nous proposons les quelques réflexions qui suivent sur le cabotage en Méditerranée.

L'Europe est une péninsule. Le continent européen est baigné par la mer sur trois de ses quatre côtés, il comporte de nombreuses îles et plusieurs grandes péninsules. De

nombreuses mers intérieures : la Baltique, la Mer du Nord, la Manche, la Mer d'Irlande, la Méditerranée occidentale, la Mer Tyrrhénienne, l'Adriatique, la Mer Egée, la Mer Noire. Un certain nombre de grands fleuves accessibles au transport fluvio-maritime (Seine, Rhône, Rhin, Meuse, Elbe, Vistule, Danube, Volga...) Quasiment l'ensemble du territoire européen se trouve à moins de 500 kilomètres de la mer. La plupart des grandes agglomérations et des grands centres industriels sont à moins de 300 kilomètres de la mer.

L'intégration européenne des États périphériques (1981 Grèce, 1986 Espagne et Portugal, 1993 Suède et Finlande) a par ailleurs accentué leurs échanges avec le nord-ouest européen. Demain, les candidats de l'Europe de l'est à l'Union européenne ouvriront de nouveaux échanges par la Mer Noire avec cet ensemble de pays

La Méditerranée est au cœur de ce dispositif et constitue un nouveau défi pour le cabotage nord - nord, nord - sud, sud - sud.

Nord - nord : L'intégration européenne, la mise en place de l'euro, le futur élargissement sont des facteurs favorables au développement des échanges et du cabotage méditerranéen nord - nord et Méditerranée - Mer Noire. La saturation des axes routiers, les risques de franchissement des Alpes, les nouvelles contraintes sociales et d'environnement poussent l'ensemble des acteurs du déplacement de la marchandise, appuyé désormais par l'Europe, à proposer des alternatives multimodales maritimes (autoroute de la mer).

Dès lors qu'il s'agit d'apporter une solution de bout en bout aux industriels, la question n'est plus de démontrer l'avantage tarifaire du transport maritime mais la compétitivité de la solution multimodale proposée.

Les armateurs marseillais qui se regroupent sur ce projet dont nous faisons partie, doivent également démontrer l'attractivité de la solution : fréquence, rapidité, fiabilité de l'interface portuaire, afin d'obtenir le plus rapidement possible le coefficient de remplissage garant du fret le plus bas à l'unité transporté.

Les obstacles non tarifaires sont à prendre en considération. Si nous avons bon espoir d'obtenir la simplification des procédures douanières, **la libéralisation des services portuaires dont la tarification et la qualité de service sont peu concurrentielles et peu adaptées au cabotage, se fait attendre.** La réussite de ce projet constitue un enjeu également pour le port de Marseille qui doit afficher une ambition de *leader* en devenant le premier port des échanges cabotage nord - sud, est - ouest de la Méditerranée.

Nord - sud : En signant les accords d'association avec l'Europe, les pays partenaires méditerranéens (PPM) ont entrepris une démarche d'ouverture de leur économie qui, à l'instar de l'union douanière européenne, entraînera un développement rapide des échanges intra-méditerranéens.

L'enjeu pour les PPM est d'accéder à un processus de croissance fort et durable afin de créer dans les dix prochaines années les millions d'emplois nouveaux nécessaires. Pour cela, les PPM doivent continuer l'abaissement des droits de douane qui restent encore supérieurs à la moyenne des pays en développement.

Mais il existe des protections non tarifaires dont les principales en Méditerranée restent les procédures douanières et le monopole des services portuaires qui tendent à accroître le coût des exploitations et créent un environnement général défavorable aux échanges. D'importants progrès doivent être réalisés dans la manutention pour en améliorer les conditions en termes d'efficacité, de coût, de sécurité et de fiabilité.

On peut également considérer que la faible qualité des infrastructures ou leur inadaptation en termes de coût, de contraintes horaires, etc... constitue une barrière implicite qui freine les échanges.

La libéralisation du transport le plus souvent appartenant au secteur public des PPM ouvrira des parts de marché aux opérateurs privés nationaux et étrangers : retournement de

l'histoire 40 ans après la création de ces armements et des conférences bilatérales qui désavantageaient Marseille-Fret en la privant de droits de transport.

Sud - sud : La non-intégration des PPM entre eux reste un des grands obstacles pour l'accès à une croissance plus forte de leur économie. La non-intégration prive leur économie de la mise en œuvre de processus à économie d'échelle indispensables pour diversifier et accroître leurs échanges entre eux et avec le reste du monde. L'insuffisance des infrastructures terrestres et portuaires et des liaisons maritimes ne favorise pas non plus la création d'un grand marché interne.

Obstacle tarifaire - Obstacle non-tarifaire				
	Commerce	Transport maritime	Service portuaire	Problématiques
Nord - nord	+	+	++	Autoroute de la mer
Nord - sud	++	+	++	Ouverture des PPM à l'Union européenne
Sud - sud	++	++	+++	Intégration économique
	Libéralisation de l'économie	Libéralisation du transport maritime	Libéralisation du service portuaire	

+ : Faible

++ : Moyen

+++ Fort

..