



UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE
FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

PÔLE TRANSPORTS
CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS (CDMT)
OU INSTITUT DE FORMATION UNIVERSITAIRE ET DE RECHERCHE DU
TRANSPORT AÉRIEN (IFURTA)

Alliances Maritimes : évolution et avenir

Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités Maritimes

par

Clélia PUCCIARELLI

Sous la direction de M. le professeur Cyril BLOCH

Année universitaire 2022-2023

SOMMAIRE

INTRODUCTION _____ p.7

PARTIE I - Un encadrement des formes de coopération adapté à la réalité économique ____ p.13

TITRE I - Origines des formes de coopération _____ p.13

CHAPITRE I - La raison d'exister des coopérations entre opérateurs du monde maritime _____ p.13

CHAPITRE II - Conférences maritimes : balbutiements du droit de la concurrence _____ p.19

TITRE II - Structuration et stabilisation des formes d'alliance maritime par le droit de la concurrence _____ p.28

CHAPITRE I - L'inévitabilité des coopérations entre opérateurs dans le domaine concurrentiel du transport maritime _____ p.29

CHAPITRE II - La nécessité d'un cadre juridique posé par le droit de la concurrence _____ p.38

PARTIE II - Un encadrement des formes de coopération maritimes mis à l'épreuve par les contraintes économiques actuelles _____ p.49

TITRE I - La mise en œuvre difficile de droit 'international' de la concurrence ____ p.49

CHAPITRE I - La concurrence entre autorités de concurrence nationales _____ p.50

CHAPITRE II - L'oligopole des alliances maritimes dans le domaine du transport maritime _____ p.67

TITRE II - Le modèle de concurrence internationale en mutation _____ p.76

CHAPITRE I - L'avenir incertain des Alliances dans le domaine du transport maritime _____ p.76

CHAPITRE II - L'Avenir incertain des alliances suite au Covid 19 _____ p.83

CONCLUSION _____ p.87

TABLE DES ABRÉVIATIONS ET SIGLES UTILISÉS

CJCE : Cour de Justice des communautés européennes

CJUE : Cour de Justice de l'Union européenne

CMA CGM : Compagnie Maritime d'Affrètement et Compagnie Générale Maritime

CNUCED : Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement

COSCO : China Ocean Shipping Company, Limited

DMF : Droit maritime français (revue juridique)

ESC : European Shippers Council

EVP : Équivalent Vingt pieds

FMC : Federal maritime commission

FTC : Federal Trade Commission

HMM : Hyundai Merchant Marine

ITF : International Transport Forum

MSC : Mediterranean Shipping Company

ONE : Ocean Network Express

OCC : Operation Coordination Center

OOCL : Orient Overseas Container Line

OSRA : Ocean Shipping Regulatory Act

SCA : Slot Charter Agreement

TCE : Traité instituant la Communauté européenne

TFUE : Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne

THE Alliance : Transport High Efficiency

TUE : Traité de l'Union Européenne

UE : Union européenne

VSA : Vessel Sharing Agreement

INTRODUCTION

« Tous les commerces qui se font par des voyages de long cours ne peuvent se faire utilement par des particuliers et il n'y a que les grandes compagnies qui y puissent bien réussir. »¹

Le domaine du transport maritime de marchandises est effectivement aujourd'hui un marché relativement fermé, ne comportant que quelques entreprises bien implantées dans le secteur, mais concentrant 90% des flux commerciaux dont 84,6% sont réalisés par les 10 premières compagnies maritimes, les trois premières en effectuant 47,1% : l'italo-suisse MSC (Mediterranean Shipping Company), le danois Maersk et le français CMA-CGM².

Le domaine du transport maritime de marchandises a toujours été caractérisé par diverses formes de coopération stratégique développées entre compagnies maritimes, soit un « accord entre armateurs exploitant un trafic maritime donné »³, ou plus précisément de « groupements d'armateurs agissant sur les mêmes lignes maritimes »⁴ majoritairement régulières, « dans les limites géographiques déterminées »⁵.

L'existence des coopérations stratégiques au sein du domaine du transport maritime a toujours été motivée par deux raisons principales : des raisons économiques qui ont poussé en premier les Etats colonisateurs à fonder les premières grandes compagnies maritimes, et des raisons propres à l'activité de transport maritime dont les spécificités rendent essentielle la coopération entre opérateurs maritimes. L'intérêt de ce sujet réside cependant dans l'évolution de ces formes de coopération stratégique et de leur réglementation par les autorités nationales de la concurrence. En effet, trois formes de coopération stratégique ont été consacrées juridiquement : les conférences maritimes, auxquelles ont succédé les consortiums et les alliances suite à leur interdiction au sein de l'Union Européenne en 2006.

Bien que les conférences maritimes soient aujourd'hui interdites en Europe, elles sont toujours autorisées dans certaines parties du monde comme le Japon et sont la base sur laquelle se sont construites les formes de coopération successives. Comprendre le fonctionnement des conférences maritimes permet de comprendre l'évolution du droit de la concurrence européen qui s'est adapté à l'apparition des consortiums, dont l'alliance est une des déclinaisons et l'objet de notre étude. En effet, si les exemptions actuelles et les réglementations en vigueur ne visent nominativement que les

¹ Jacques SAVARY, *Le Parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte de marchandises, tant de France que des pays étrangers...*, éd. L. Billaine (Paris) 1675

² Alphaliner - TOP 100 - Operated fleets as per 10 Apr 2023, The top 100 league, <http://www.alphaliner.com/top100>

³ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010

⁴ A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, éd. Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004, p. 69-70

⁵ Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes, signée à Genève le 06/04/1974, Première partie, Chapitre I : Définitions, Conférence maritime ou conférence

consortiums, elles s'appliquent en réalité par extension aux alliances qui sont aujourd'hui inévitables sur le marché du transport de marchandises conteneurisées. Comme évoqué plus haut, les formes de coopération ayant le plus de poids économique et regroupant en leurs seins les plus grandes compagnies maritimes sont les alliances. Elles sont aujourd'hui au cœur des écrits et des réflexions, car ce sont elles qui façonnent réellement le commerce de ligne en disposant généralement de parts de marché importantes, et donc d'un pouvoir décisionnel et de négociation non négligeable.

Pour qu'il y ait coopération entre opérateurs maritimes, encore faut-il qu'il y ait des compagnies maritimes bien établies. L'origine de ces dernières remontent au XVIII^e siècle, lorsque les principaux États colonisateurs de l'époque avaient pour projet d'étendre leurs influences à des fins commerciales au-delà des limites de l'Europe : la Hollande tout d'abord, l'Angleterre ensuite, suivie rapidement par la France. L'avancée technologique a permis à travers de nombreuses innovations d'ouvrir ensuite le marché du transport maritime de marchandises à des transporteurs plus modestes et d'augmenter la capacité de transport de manière importante, permettant l'apparition des premières conférences maritimes vers la fin du XIX^e siècle en raison de l'accroissement des enjeux commerciaux et économiques. L'analyse des coopérations sur le marché du transport maritime de marchandises et son évolution doit cependant prendre en compte les spécificités de ce domaine, les différenciant donc des alliances existant sur les autres marchés, telles que les alliances aériennes. Mise à part la quantité importante des flux commerciaux effectués par voie maritime, exigeant des efforts opérationnels et des investissements considérables, la spécificité du transport maritime a toujours rendu ce marché relativement difficile d'accès aux plus petits opérateurs. Ce phénomène s'est exacerbé ces dernières années et une situation oligopolistique s'est développée, induisant une concurrence âpre entre très peu d'opérateurs majeurs, favorisant ainsi les diverses formes de coopération entre compagnies et transporteurs : « *La fondation de ces sociétés et leur tendance à une concentration de plus en plus marquée s'expliquent par les immobilisations considérables de capitaux que supposent l'achat des navires modernes, leur entretien, leur ravitaillement en combustible, sans parler des installations faites à terre dans les ports et des agences commerciales qui doivent attirer les passagers par la publicité et assurer le fret.* »⁶. Les frais que ces immobilisations exigent sont aggravés par les risques intrinsèques à l'activité de transport maritime de marchandises, entre les coûts d'expédition et les pertes potentielles lourdes. La révolution de la conteneurisation et la course au gigantisme qui s'en est suivie a permis une optimisation des transports de marchandise par la standardisation et la massification des modes d'exploitation, révolutionnant les modes de transport de marchandises qui s'en sont trouvés dynamisés. De nouvelles tendances sont visibles aujourd'hui, entre

⁶ F. Ruellan, *L'information géographique*, Volume 2, n° 2-5, 1937, p. 200

économies d'échelle à travers une mise en commun des ressources par le biais des alliances et l'avènement du transport multimodal par une chaîne logistique permettant un transport de bout-en-bout entre l'industriel et le client, diversifiant les services que le transporteur peut aujourd'hui proposer : il s'agit de l'hybridation des services, ne se limitant plus au transport mais également à l'entreposage ou à la logistique. Ainsi, le marché du transport maritime de marchandises a effectivement beaucoup évolué depuis les années 90, notamment le taux de concentration : 63 % de la flotte mondiale était contrôlée par trente-six compagnies maritimes en 1990-1995 contre 47% de parts de marchés sur les lignes opérée par les trois premières compagnies mondiales : MSC (19% des parts de marché), MAERSK (15,2%) et CMA-CGM (12,8%). Quant aux alliances, il y en avait six dans les années 90 ne contrôlant alors que 50 % de la flotte mondiale, contre trois alliances contrôlant aujourd'hui 92 % de parts de marché⁷.

De ce fait, ce sujet sur les alliances maritimes est particulièrement d'actualité, dans le contexte délicat et relativement particulier de l'année 2022-2023 : après une sortie difficile de la crise du Covid 19, la guerre en Ukraine et les tensions entre l'Occident et la Chine couplées à une concurrence économique naturellement aggravée en ce contexte de crise rend donc l'analyse des alliances particulièrement intéressante mais difficile, d'autant plus que les alliances se sont naturellement adaptées à ces développements qui n'ont pas encore été réellement pris en compte juridiquement. Ainsi, si l'alliance était généralement admise comme une forme de coopération utile et bénéfique, dont les avantages surpassent les inconvénients, les critiques n'ont cessé d'augmenter depuis la crise du Covid 19. Etant une forme de coopération à envergure mondiale et aux enjeux aussi bien économiques que nationaux, prendre en compte l'état des marchés et des législations américaine et chinoise sera indispensable pour avoir un aperçu global de la situation actuelle des alliances, notamment concernant leur réglementation qui était sujette à moins de questions il y a encore quelques années. Selon l'ITF (International Transport Forum), organisation intergouvernementale au sein de l'OCDE, l'encadrement actuel du transport maritime dans le droit de la concurrence peut être divisé en trois catégories⁸ : les pays sans exemptions antitrust par catégorie pour les compagnies maritimes (tels que la Chine ou la Russie), les pays disposant d'une exemption par catégorie pour les coopérations stratégiques entre compagnies maritimes (tel que le territoire de l'Union Européenne), et les pays disposant d'une législation spécifique en matière de transport maritime qui autorise les coopérations stratégiques (tel que Singapour qui a prolongé son régime d'exemption des conférences). Malgré une volonté marquée de promouvoir et faciliter la création des alliances maritimes, la coexistence de ces différents régimes

⁷ L. Fedi, « Les contrats d'alliances maritimes : Coopération intégrée ou fusion masquée ? », *Penser le Maroc logistique : une perspective pluridisciplinaire*, A. Naciri et G. Paché Ed., Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2021, pp. 161- 173

⁸ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.72

réglementaires a poussé les principales autorités compétentes en matière de concurrence à coordonner leurs actions *a minima*, notamment pour les projets les plus ambitieux tels que l'alliance P3 qui sont susceptibles d'impacter ces marchés nationaux simultanément. Il s'agit de l'Europe, des États-Unis et de la Chine qui constituent aujourd'hui les pôles des flux maritimes principaux, soit la Triade composée d'un axe Asie orientale-Amérique du Nord et d'un axe Asie orientale-Europe. Ces autorités ont donc naturellement un avis ayant plus de poids en raison de la doctrine de l'effet (soit le principe de la territorialité objective), mise en œuvre de manière universelle : sans leurs avis, il serait impossible d'opérer sur leurs territoires. Cependant, cette coordination des actions est souvent mise à mal par des divergences d'approches et d'intérêts entre ces États, notamment parce que des intérêts nationaux en sont partie prenante.

Ces divergences et ces difficultés de positionnement de la part des législateurs sur la question de l'exemption à l'application du droit de la concurrence dont bénéficient actuellement les alliances en Occident n'ont fait qu'empirer malgré les avantages indéniables apportés par ces formes de coopération sur le marché du transport maritime de marchandises, notamment depuis le début du Covid 19 et les récentes tensions économiques entre la Chine, l'Europe et les États-Unis. Si le règlement 2020/436 de la Commission de 2020 a effectivement confirmé la prolongation des exemptions visant les consortiums pour une durée de 4 ans en raison de la réunion des conditions de validité, il n'a pas tenu compte des évolutions du marché pourtant significatives. Un déséquilibre des relations entre les alliances, leurs membres et les opérateurs maritimes dont les chargeurs et les opérateurs portuaires s'est en effet creusé ces dernières années, le pouvoir de négociation des alliances de transporteurs vis-à-vis des ports, des terminaux et des autres fournisseurs de services portuaires ayant également considérablement augmenté⁹. Quant aux réglementations en vigueur autour de la question des formes de coopération dans le domaine du transport maritime de marchandises, l'Union Européenne doit faire face à un mécontentement grandissant : si la décision de prolonger l'exemption des consortiums en 2020 avait été à l'origine de « *protestations des chargeurs et des commissionnaires* », « *les résultats records annoncés pour 2020 par les compagnies maritimes, sans équivalent dans l'histoire maritime commerciale récente, commencent pourtant à faire grincer des dents* », notamment face au décalage de cette réaction européenne face à la vigilance des États-Unis et de la Chine¹⁰. Ainsi, alors que les conférences maritimes sont toujours encadrées par le règlement d'exemption n°246/2009 de 2009 avec relativement peu de changements depuis sur le marché européen, la Chine et les États-Unis renforcent leurs contrôles sur les alliances et le marché du transport maritime en général. Tandis que de nouvelles

⁹ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.42

¹⁰ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », Upply, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

lois et restrictions à l'entrée du marché américain sont apparues aux Etats-Unis, la Chine a connu une réforme importante de son droit de la concurrence en 2020. Et si « *Le vide juridique n'existe pas* » selon Christian Scapel, les opérateurs du marché s'imprégneront toujours du flou juridique pour créer leurs propres régimes contractuels aussi avantageux que possible.

C'est pourquoi nous serions tentés de faire un parallèle avec les conférences maritimes au vu des débats ayant eu lieu autour de l'exemption des alliances jusqu'en 2024, pris par ailleurs dans le contexte particulier de la crise du Covid 19. Tout comme les conférences maritimes, exemptées pour leurs avantages et impact positif sur le marché, leur interdiction en 2006 est intervenue après de nombreuses critiques de la part des opérateurs du marché face à un déséquilibre exacerbé dans les relations transporteurs-chargeurs nuisant ainsi à la concurrence. Il sera intéressant de voir si les alliances auront le même sort que les conférences, bien que le contexte soit aujourd'hui particulier. Le règlement d'exemption concernant le transport maritime démontre en soit une volonté de la part de la Commission de prendre en compte les spécificités maritimes et de faire évoluer ce marché et, si la récente loi américaine de 2022 portant réforme du transport maritime intéresse tant la Commission et les opérateurs du marché, c'est parce qu'il s'agit bien de conférer des pouvoirs accrus à la Commission maritime fédérale américaine. Un équivalent en Europe semble être bien accueilli en Europe : « *Confrontés, comme leurs homologues américains, à la flambée des prix et à la perturbation des services maritimes, les chargeurs et les commissionnaires de transport européens se montrent plutôt favorables à cette idée.* »¹¹. Ainsi, quand bien même l'ITF adopte une position aujourd'hui opposée aux alliances et à leur exemption, l'alliance demeure en soit une forme de coopération qui a des qualités indéniables, aussi bien pour les entreprises maritimes que pour les consommateurs et autres opérateurs présents sur le marché du transport maritime. Les critiques à l'encontre des alliances aujourd'hui ne nous semblent pas tant dirigées contre cette forme de coopération, mais plutôt contre le laxisme juridique de la Commission Européenne à leur égard. L'évolution fulgurante du marché face au contexte particulier et le développement des alliances sur le marché face à un règlement stagnant démontre au contraire un décalage entre droit et réalité. Il s'agirait donc plutôt de reprendre en main les exemptions et de les adapter aux alliances, quitte à venir limiter les abus de ces formes de coopération, comme les Etats-Unis récemment, ce qui sera sans doute fait en 2024 par la Commission européenne. Nous pensons donc que la Commission peut se permettre d'attendre encore avant de réformer l'exemption portant sur les alliances afin d'avoir une meilleure compréhension du développement récent du marché, tout comme les auteurs qui ne sont pas nombreux encore à s'être aventurés à effectuer des analyses poussées de ce sujet encore trop récent. Les fondements de la ligne maritime régulière

¹¹ J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », Upply, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-controle-renforce-des-flux-maritimes>

ont cependant été remis en question, et il est possible que des changements importants soient entrepris par les autorités maritimes.

Ainsi, en raison du contexte économique et politique actuel, il aurait été impossible d'aborder le sujet des alliances maritimes sans s'intéresser à la réalité économique du marché du transport maritime autour duquel les formes de coopération, et par extension les règlements d'exemption et le droit de la concurrence, ont évolué et se sont développés. Comprendre le contexte permettra de comprendre la réglementation et la situation concurrentielle actuelle, et éventuellement d'avoir un aperçu relatif sur l'avenir potentiel, mais sans pour autant nous attarder sur des questions purement économiques (ce que l'ITF a fait dans son analyse des alliances maritimes de 2018). Nous verrons donc que si l'encadrement juridique actuel de ces formes de coopération a été façonné par la réalité économique auquel il s'est adapté (**Partie I**), il est aujourd'hui mis à l'épreuve et remis en cause par le contexte particulier post-crise Covid-19 que nous connaissons aujourd'hui (**Partie II**).

PARTIE I - UN ENCADREMENT DES FORMES DE COOPÉRATION ADAPTÉ À LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE

Le domaine du transport maritime de marchandises a toujours été caractérisé par diverses formes de coopération stratégique développées entre compagnies maritimes. Afin de mieux cerner le cadre juridique actuel des alliances, il s'agira de se pencher sur les premières formes de coopération entre opérateurs du domaine maritime (**Titre I**), et leur évolution jusqu'à la récente structuration et stabilisation des formes d'alliances maritimes opérées par le droit de la concurrence (**Titre II**).

TITRE I - ORIGINES DES FORMES DE COOPÉRATION

Situer la première forme de coopération stratégique maritime dans le temps, au sens moderne du terme, peut s'avérer délicat. En effet, si les coopérations entre opérateurs maritimes ont toujours existé afin de répondre à des besoins spécifiques (**Chapitre I**), la qualification et l'encadrement juridique de cette notion à proprement parler ne s'est faite par le droit de la concurrence que relativement récemment, au travers des conférences maritimes (**Chapitre II**).

CHAPITRE I - LA RAISON D'EXISTER DES COOPÉRATIONS ENTRE OPÉRATEURS DU MONDE MARITIME

L'existence des coopérations stratégiques au sein du domaine du transport maritime a toujours été motivée par deux raisons principales : tout d'abord, des raisons historiques qui ont poussé les Etats colonisateurs à fonder les premières grandes compagnies maritimes (**Section 1**). Ensuite, des raisons propres à l'activité de transport maritime dont les spécificités rendent essentielle la coopération entre

opérateurs maritimes (**Section 2**).

Section I - Les raisons historiques

L'histoire des coopérations entre opérateurs maritimes peut être divisée en deux parties : d'un côté l'émergence de ces coopérations (**I.**), de l'autre l'évolution de ces dernières (**II.**).

I – Émergence des premières formes de coopération maritime

Apparition des premières grandes compagnies maritimes. Pour qu'il y ait coopération entre opérateurs maritimes, encore faut-il qu'il y ait des compagnies maritimes bien établies. L'origine de ces dernières remontent aux XVII^e siècle, lorsque les principaux États colonisateurs de l'époque avaient pour projet d'étendre leurs influences à des fins commerciales au-delà des limites de l'Europe : la Hollande tout d'abord, l'Angleterre ensuite, suivie rapidement par la France.

Hollande. La Hollande est à l'origine du modèle d'organisation sociétaire tel qu'on le connaît aujourd'hui. La Compagnie néerlandaise des Indes Orientales (Verenigde Oost Indische Compagnie) fondée en 1602 était issue de la fusion de huit compagnies maritimes privées hollandaises¹², soit une technique qui pourrait être assimilée à une fusion absorption aujourd'hui. C'est ainsi qu'a été créée la première grande société anonyme, dont les actions étaient par ailleurs cotées en bourse¹³, et qui a largement inspiré l'Angleterre et la France par ce modèle de réussite.

Angleterre. L'Angleterre a ainsi fondé par Charte Royale la Compagnie Britannique des Indes Orientales (East India Company) en 1600, privilégiant tout comme les hollandais l'autonomie et la maîtrise du transport national. Selon les termes de Tristan Gaston-Breton, historien d'entreprises, « *Hollandais et Anglais ont ainsi fait le choix de structures importantes dotées de puissants moyens financiers, seules à même d'assurer la construction de vaisseaux et d'infrastructures commerciales locales, mais aussi la sécurité des transports.* »¹⁴.

France. C'est dans cette perspective que les premières grandes compagnies

¹² Voir C. Vignolle, « Les Hollandais fondent la VOC... et se lancent à la conquête du monde », *herodote.net*, Le média de l'histoire, 2022 : https://www.herodote.net/20_mars_1602-evenement-16020320.php

¹³ H. Kok (traduit de l'anglais par L. Bury), « *Cartographie des routes de l'Extrême-Orient* », Site de la Bibliothèque Nationale de France : <http://expositions.bnf.fr/marine/arret/11-6.htm>

¹⁴ T. Gaston-Breton, « La Compagnie des Indes, empire français en Asie », 2012, *Les Echos* : <https://www.lesechos.fr/2012/07/la-compagnie-des-indes-empire-francais-en-asie-1094250>

maritimes françaises ont été créées au XVIIIe siècle sous trois formes différentes¹⁵ :

- Les sociétés créées avec privilège royal à vocation de colonisation (*et subsidiairement de commerce et navigation*) : à cet égard, la Compagnie des Indes Orientales créée le 27 août 1664 sur initiative de Colbert était déjà caractérisée par un capital au montant élevé et des monopoles à durées déterminées renouvelables.
- Les sociétés créées avec privilège royal à vocation de commerce et navigation
- Les sociétés privées entre particuliers à vocation commerciale

Dissolution progressive des Compagnies des Indes. Ce fut la France qui prit en première la décision de réviser ce modèle commercial, puis de le dissoudre complètement. Toujours à l'initiative de Colbert, la Compagnie des Indes Orientales (1664) a cédé le pas en 1719 à la Compagnie des Indes Perpétuelle (1719-1769), puis à la Compagnie de Calonne (1785-1793) qui marqua la fin de la Compagnie des Indes françaises Orientales¹⁶.

La Compagnie néerlandaise fut également dissoute sur décision étatique suite aux crises issues de la guerre hollando-anglaise (1780 - 1784)¹⁷. Les crises ayant causé la dissolution par décret de la Compagnie des Indes britannique en 1874 furent différentes en nature : les guerres de l'opium (1839 à 1842, puis 1856 à 1860) entraînant un affaiblissement de la Compagnie des Indes en Asie, une perte progressive de ses monopoles et le transfert de ses fonctions administratives et de ses possessions au profit de la Couronne Britannique.

Suite à la disparition de ces sociétés avec privilège royal, le nombre de compagnies maritimes privées s'est démultiplié, établissant aujourd'hui de nouveaux équilibres et de nouveaux phénomènes dans le domaine du transport maritime de marchandises au XXIe siècle.

II – Évolution des formes de coopération maritime

Depuis le XVIIIe siècle, l'avancée technologique a permis à travers de nombreuses innovations d'ouvrir le marché du transport maritime de marchandises et d'augmenter

¹⁵ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p.330, n°526

¹⁶ G. Le Bouëdec, « Philippe Haudrère, *Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux* », *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* [En ligne], 114-2 | 2007, mis en ligne le 31 décembre 2009, consulté le 19 août 2023.

URL : <http://journals.openedition.org/abpo/96> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/abpo.96>

¹⁷ Définition de la « Compagnie hollandaise des Indes orientales », encyclopédie en ligne Larousse.

URL : http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/Compagnie_hollandaise_des_Indes_orientales/124923

la capacité de transport de manière drastique¹⁸. Les enjeux de ce marché devenant de plus en plus importants face à une concurrence plus pesante, les compagnies maritimes ont naturellement commencé à établir des alliances entre elles.

1990-1995. 63 % de la flotte mondiale était contrôlée par trente-six compagnies maritimes ; les six alliances existantes à cette époque ne contrôlaient alors que 50 % de la flotte mondiale.

Années 2000. En 2002, la trentaine de compagnies maritimes existantes a vu sa capacité de flotte multipliée par deux. Chose étonnante, les quatre alliances dominantes à cette époque n'incluaient pas les plus grands acteurs du secteur (Maersk, MSC, CMA CGM)¹⁹, bien qu'elles captaient déjà 20% des flux mondiaux de transport conteneurisés sur les lignes maritimes principales.

- New World Alliance : composée de la compagnie américaine APL et des compagnies asiatiques Hyundai et Mitsui
- Grande Alliance : Hapag-Lloyd AG, Nippon Yusen Kaisha, Orient Overseas Container Line
- United alliance : Hanjin, Yang Ming et Senator
- Cosco/K-Line/Yangming Alliance

Quant aux dix premiers transporteurs mondiaux, ils contrôlaient 50,8 % de la flotte mondiale de porte-conteneurs. Il est au passage intéressant de noter la quantité relativement importante de compagnies asiatiques déjà présentes dans les années 2000 sur le marché international de transport maritime de marchandises, et plus particulièrement au sein des principales alliances.

Années 2014 et 2015. Une diversification s'opère dans les nationalités des compagnies mondiales intégrant les alliances dominantes de cette époque qui détiennent environ 93.25% des parts de marchés sur les routes Asie-Europe, TransAtlantique, Transpacifique et Est-Ouest :

- Ocean Three Alliance : alliance issue de l'échec de l'alliance P3 (2014-2015), elle est composée de la CMA-CGM, de CSCL (Chine), et UASC (Emirats

¹⁸ Seront utilisées pour cette partie les sources suivantes :

A. Frémont et M. Soppé, « Les stratégies des armateurs de lignes régulières en matière de dessertes maritimes », *Belgeo [En ligne]*, 4 | 2004, mis en ligne le 15 septembre 2013 : <http://belgeo.revues.org/13429> , page 5, n°12 et suivants

site d'OOCL : <http://www.oocl.com/eng/> ;

site d'APL : <http://www.apl.com/wps/portal/apl> ;

site de la CMA-CGM : <https://www.cma-cgm.fr/> ;

site de Mitsui O.S.K Lines : <http://www.mol.co.jp/en/> ;

site de Nippon Yusen Kaisha : <https://www.nyk.com/english/>

¹⁹ R.J. Sanchez et L. Mouftier, « *The puzzle of shipping alliances in July 2016* », Port Economics, 2017 : <https://www.porteconomics.eu/the-puzzle-of-shipping-alliances-in-july-2016/>

Arabes Unis) ;

- G6 : regroupant la Grande Alliance et la New World Alliance, elle est composée des compagnies MOL, NYK, OOCL, Hyundai, APL, Hapag Lloyd (majoritairement des compagnies américaines, européennes et asiatiques) ;
- CKHYE : composée des compagnies Cosco, Hanjin, Yang-Ming, Evergreen et Kawasaki, il s'agit exclusivement de compagnies d'Asie orientale ;
- 2M Alliance : formée suite à l'échec de l'alliance P3, elle est composée des compagnies européennes MAERSK et MSC

Aujourd'hui, les trois premières compagnies mondiales restent cependant européennes : MSC (19% des parts de marché), MAERSK (15,2%) et CMA-CGM (12,8%) cumulent en moyenne 47% de parts de marchés sur les lignes opérées²⁰. Cependant, une tendance du domaine de transport de marchandises maritimes reste flagrante : le nombre de compagnies maritimes et d'alliances sur le marché a continuellement baissé depuis les années 2000, tandis que la minorité restante concentre entre ses mains la majeure partie des parts de marché. Cette concurrence féroce explique donc l'existence des alliances, qui sont devenues des structures incontournables sur le marché pour faire face aux spécificités de l'activité.

Section II – Les spécificités de l'activité de transport maritime

Comme vu précédemment, le modèle d'alliances dans le domaine du transport maritime est ancré avant tout dans une réalité économique concrète : les coopérations entre opérateurs maritimes répondent spécifiquement à des besoins nés des spécificités de l'activité de transport maritime, spécificités restées quasi-inchangées ces dernières années.

Quantité importante des flux. Selon les termes de Jacques Savary en 1675, « *Tous les commerces qui se font par des voyages de long cours ne peuvent se faire utilement par des particuliers et il n'y a que les grandes compagnies qui y puissent bien réussir.* »²¹, prouvant bien que certaines choses sont restées inchangées depuis le XVII^e siècle.

En effet, 90% des flux commerciaux sont effectués aujourd'hui par voie maritime. 84,6% de ces flux sont réalisés par les 10 plus grandes compagnies maritimes, dont 47,1% (soit 1/3) par les 3 premières compagnies mondiales : MSC, Maersk et CMA-

²⁰ Alphaliner TOP 100 - Operated fleets as per 05 Aug 2023, The top 100 league, : <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>

²¹ J. Savary, *Le Parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte de marchandises, tant de France que des pays étrangers...*, éd. L. Billaine (Paris), 1675

CGM²².

Concurrence importante entre très peu d'opérateurs. Comme constaté lors de l'étude de l'évolution des formes de coopération maritime dans les années 2015-2014, une concurrence importante est exercée entre très peu d'opérateurs, favorisant ainsi les diverses formes de coopération entre compagnies et transporteurs. La raison de cette concentration du marché est expliquée par Francis Ruellan : « *La fondation de ces sociétés et leur tendance à une concentration de plus en plus marquée s'expliquent par les immobilisations considérables de capitaux que supposent l'achat des navires modernes, leur entretien, leur ravitaillement en combustible, sans parler des installations faites à terre dans les ports et des agences commerciales qui doivent attirer les passagers par la publicité et assurer le fret.* »²³. Ces coûts élevés d'expédition participent donc à fermer le marché aux plus petits opérateurs et à rendre le marché instable et fragile.

Risques intrinsèques à l'activité de transport maritime de marchandises. Ces risques, aggravés par les coûts élevés d'expédition, peuvent déboucher sur des pertes potentielles lourdes. Les alliances permettent un partage de ces frais entre les membres.

Révolution de la conteneurisation. Selon Jean-Claude Ngnintedem, « [...] Grâce à l'emballage standardisé, la conteneurisation a révolutionné l'industrie maritime emportant une modification du contexte concurrentiel à travers une rationalisation de l'exploitation des entreprises de transport maritime. »²⁴. Cela a permis une optimisation des transports de marchandise par la standardisation et la massification des modes d'exploitation, révolutionnant les modes de transport de marchandises qui s'en sont trouvés dynamisés.

Course au gigantisme. Bien qu'il existe aujourd'hui des navires atteignant les 26 000 EVP, la course au gigantisme apparaît sous d'autres angles également.

Economies d'échelle²⁵. Ces objectifs d'optimisation de la productivité peuvent être atteints plus facilement par une mise en commun des ressources à travers les coopérations.

Avènement du transport multimodal. A travers l'implantation d'une chaîne logistique pour permettre un transport de bout-en-bout entre l'industriel et le client, le transport multimodal a permis l'accroissement et la diversification des activités des transporteurs de lignes maritimes, créant en contrepartie une interdépendance des opérateurs économiques.

Face à l'influence des alliances sur le marché du transport maritime, le droit de la

²² Alphaliner - TOP 100 - Operated fleets as per 10 Apr 2023, The top 100 league, <http://www.alphaliner.com/top100>

²³ F. Ruellan, *L'information géographique*, Volume 2, n° 2-5, 1937, p. 200

²⁴ J-C. Ngnintedem, « Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC », *DMF*, n°696, 2008, pp. 831-832

²⁵ Abaisser le coût unitaire d'un produit tout en accroissant sa quantité de production.

concurrence a dû encadrer cette nouvelle notion dès que les premiers effets de ces coopérations se sont fait ressentir dans le secteur et sur sa concurrence fragile, à commencer par la première forme de coopération consacrée par le droit au XXe siècle : les conférences maritimes.

CHAPITRE II - CONFÉRENCES MARITIMES : BALBUTIEMENTS DU DROIT DE LA CONCURRENCE

Il est important de se pencher sur ce modèle de coopération entre entreprises maritimes et l'évolution de son encadrement juridique, depuis sa légalisation jusqu'à la fin de son exemption au droit européen de la concurrence en 2006 afin de mieux comprendre les modèles d'alliances qui lui ont succédé et qui existent aujourd'hui sur la base de ce modèle reproduit et adapté. Ainsi, si l'existence des conférences maritimes a été justifiée par des effets bénéfiques sur le marché qui ont contribué à le stabiliser (**Section I**), le droit de la concurrence a dû éventuellement faire face aux dérives de cette forme de coopérations pour prévenir leurs effets anti-concurrentiels (**Section II**).

Section I - Les conférences maritimes, bénéfiques pour la concurrence

Définition des conférences maritimes. Comme déjà expliqué au début de ce Titre, situer la première forme de coopération stratégique maritime dans le temps peut être délicat. Bien que les coopérations entre opérateurs maritimes aient toujours existé depuis que le commerce maritime existe, la notion juridique de coopération stratégique entre opérateurs maritimes n'a véritablement été consacrée par le droit de la concurrence européen qu'au travers des conférences maritimes, sans doute parce que ces coopérations ne sont devenues significatives et n'ont réellement influé sur le marché qu'avec le développement des innovations technologiques en matière de transport maritime. Comme cela est souvent dit en droit, « *C'est la société qui fait évoluer le droit et non le contraire.* »²⁶.

Bien que cette expression soit critiquable, elle semble être juste pour ce qui est des conférences maritimes (en anglais « *rings* ») : l'Union Européenne ne dispose toujours pas de définition autonome de cette notion qu'elle a pourtant consacrée

²⁶ Voir à ce sujet X. Patier, « « C'est la société qui fait évoluer le droit et non le contraire. » Vraiment ? », *Aleteia*, 2021 : <https://fr.aleteia.org/2021/10/04/cest-la-societe-qui-fait-evoluer-le-droit-et-non-le-contraindre-vraiment/>

juridiquement. Selon certains auteurs, il s'agit d'un « *accord entre armateurs exploitant un trafic maritime donné* »²⁷, ou plus précisément de « *groupements d'armateurs agissant sur les mêmes lignes maritimes* »²⁸ majoritairement régulières, « *dans les limites géographiques déterminées* »²⁹.

Intérêt des conférences maritimes. Comme vu précédemment, toute forme de coopération entre compagnies maritimes vient répondre à des besoins concrets issus aussi bien d'une réalité économique concrète que des spécificités du domaine maritime qui sont venues façonner à travers les conférences maritimes une esquisse des alliances que l'on connaît aujourd'hui. Les conférences maritimes ont pour premier intérêt de « *rationaliser la concurrence* »³⁰ et « *réglementer les conditions d'exploitation de ce trafic* »³¹ suite notamment à l'excédent de capacité des navires dans le secteur du transport maritime de marchandises, et ce afin de permettre aux membres des conférences de renforcer leur position sur le marché³². A ces fins, « *ces transporteurs opèrent en appliquant des taux de fret uniformes ou communs et toutes autres conditions de transport concertées pour la fourniture de services réguliers.* »³³.

Naissance et évolution des conférences maritimes. Les premières conférences maritimes notables sont la Transatlantic Shipping Conference (1868)³⁴ et la conférence portant sur le trafic Grande-Bretagne-Calcutta (1875) qui, qualifiée de première conférence “moderne” par Messieurs Pierre Bonassies et Christian Scapel³⁵, représente avant tout « *la création des premières lignes régulières de transport maritime de marchandises et de passagers* »³⁶.

Forme juridique des conférences maritimes. Puisqu'elles n'ont longtemps pas été consacrées par le droit, les conférences maritimes sont caractérisées par leurs formes juridiques vagues. « *De tels groupements, très nombreux, empruntent les formes juridiques les plus variées. Ils sont qualifiés de conférences « ouverte » lorsque tout armateur, exploitant sur les mêmes lignes, peut en faire partie ; ils sont appelés conférences « fermées » lorsque des conditions d'entrée strictes sont requises de l'armateur candidat.* »³⁷. Mis à part ces sous-catégories, il est délicat

²⁷ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010

²⁸ A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, é. Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004, pp. 69-70

²⁹ Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes, signée à Genève le 06/04/1974, Première partie, Chapitre I : Définitions, Conférence maritime ou conférence

³⁰ A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, éd. Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004, pp. 69-70

³¹ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010

³² Sous la direction de J-P. Beurier, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, Dalloz Action, 3e éd., 2015/2016, p. 296

³³ Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes, signée à Genève le 06/04/1974, Première partie, Chapitre I : Définitions, Conférence maritime ou conférence

³⁴ W. Sjöstrom, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004, p.111

³⁵ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010, p. 239

³⁶ Lamy Expert, *Le Lamy Transport*, tome 2, 2016, p. 783

³⁷ A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, éd. Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004, pp. 69-70

de proposer une définition pour une forme de coopération aussi imprécise, laissant une liberté en apparence totale aux opérateurs impliqués.

La première loi d'exemption des Conférences maritimes est la loi américaine « *US Merchant Shipping Act* » de 1916 qui exemptait de l'application de la loi anti-trust américaine les conférences exerçant sur le territoire américain³⁸. La consécration juridique de ces conférences maritimes n'est apparue en Europe que sous la pression des pays en voie de développement, débouchant sur le Code de conduite des Conférences maritimes du 6 avril 1974, adopté par la CNUCED. Quant à l'Union Européenne, le Règlement n°4056/86 du 22 décembre 1986 a étendu l'application des articles 85 et 86 du Traité de Rome sanctionnant les pratiques anticoncurrentielles aux transports maritimes afin de réguler les conférences et leurs effets sur le secteur visé.

Malgré cette grande liberté des opérateurs impliqués, quelques accords principaux conclus au sein des conférences maritimes peuvent être dégagés.

- Les accords de fret (soit des tarifs du transport maritime) : bien qu'un taux minimum, ou la technique des prix planchers ait été imposé à tous les membres, la technique des prix plafonds était également très courante, rendant ainsi une uniformisation relative des taux de fret de différentes compagnies maritimes exploitant une même ligne ou région³⁹.
- Les accords de trafic : elles permettaient de répartir le trafic entre les compagnies membres de la conférence en régulant aussi bien le nombre de navires à mettre en ligne pour chaque compagnie que les escales à respecter ou la fréquence des dessertes par armateur.
- Les accords de pool : selon Serge Braudo, « "Pool" est un mot d'origine anglaise. Il désigne l'accord qui est conclu entre des entreprises qui pendant un temps, ou pour un chantier ou pour une action industrielle ou commerciale déterminés, tout en restant juridiquement indépendantes, mettent en commun des moyens, notamment techniques, matériels et financiers, pour accomplir des actions d'ordre économique. »⁴⁰. La particularité des accords de pool réside dans le fait qu'une coopération plus étroite est créée au sein de la conférence maritime⁴¹ qui, bien que ne possédant pas de personnalité morale, peut engager les entreprises membres tout en maintenant l'indépendance respective de chacune, à l'image d'une association de fait. Ces accords de pool sont variés : pool money (pool de recette), pool cargo (pool

³⁸ W. Sjostrom, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004, p.109

³⁹ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p.332, n°529 ; P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2e éd., 2010, p. 240, n°336

⁴⁰ S. Braudo, Définition de « Pool », Dictionnaire du Droit Privé : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/pool.php>

⁴¹ L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF* n°750, 2013

de cargaison), ou autres.

Face à de telles libertés décisionnelles de la part des conférences maritimes, le droit de la concurrence a rapidement été tirailé entre les effets positifs de ces coopérations stratégiques et les premières dérives des conférences maritimes.

Section II - Le droit de la concurrence face aux dérives des conférences maritimes

Selon Françoise Odier, les conférences ont connu deux phases de développement : « *Jusqu'en 1945, la création et l'organisation des conférences se sont déroulées librement. Depuis 1945, les contrôles et les contraintes se multiplient, certaines législations ont même imposé un bouleversement fondamental aux Conférences.* »⁴². Ainsi, suite à la grande liberté dont bénéficiaient les conférences maritimes grâce à leurs effets bénéfiques **(I.)**, un droit de la concurrence plus sévère a émergé afin de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles pratiquées par les compagnies maritimes **(II.)**.

I – Un retard à encadrer les conférences maritimes en raison de leurs effets favorables

Avantages apportés par les conférences maritimes. En raison des avantages divers apportés par les conférences maritimes sur un marché caractérisé par sa concurrence destructrice⁴³, la législation sur le transport maritime et sur la concurrence a choisi de se positionner en premier lieu en faveur des conférences maritimes.

Meilleure qualité des services. Les conférences maritimes ont permis « *aux transporteurs de proposer des services plus complets aux chargeurs (...). La diversification des transporteurs sur ces modes de transport complémentaires ainsi que sur des services logistiques annexes, apporte une valeur ajoutée au segment maritime et contribue à fidéliser les chargeurs.* »⁴⁴. Les chargeurs se sont donc vu proposer une plus grande gamme de services à des

⁴² F. Odier, *Annuaire Français de Droit International*, volume 25, 1979, p. 686

⁴³ W. Sjöström, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004, pp.112-114

⁴⁴ L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF* n°750, 2013

coûts moindres.

Stabilisation des prix. La présence des conférences maritimes a impacté celui-ci de plusieurs manières : le fret uniforme a permis de stabiliser les prix entre les transporteurs présents sur une même ligne, entraînant une rigidification de la relation chargeur-transporteur⁴⁵.

Ainsi, bien que certaines prohibitions caractéristiques du droit de la concurrence communautaire auraient dû s'appliquer aux conférences maritimes **(A)**, la législation de l'Union Européenne a choisi de favoriser ses coopérations stratégiques jusqu'en 2006 **(B)**.

A. Les prohibitions fondamentales en droit de la concurrence communautaire

Abus de position dominante. Bien qu'une position dominante avérée ne constitue pas une faute en elle-même⁴⁶, est réprimé par les articles 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) et l'article L. 420-2 du code de commerce « (...) *le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché intérieur ou dans une partie substantielle de celui-ci.* »⁴⁷ et ayant pour effet de fausser, de restreindre ou d'empêcher le jeu de la concurrence sur un marché donné. Déterminer un abus de position dominante revient donc pour la Cour de justice de l'Union Européenne (CJUE) à constater une position dominante sur un marché pertinent (en fonction des parts de marché et spécificités dudit marché), l'exploitation abusive de cette position et les effets restrictifs de concurrence qui en découlent (même potentiels), tels qu'un abus d'exclusion ou d'exploitation des concurrents du marché en cause.

Dans ce cadre juridique, plusieurs pratiques des conférences maritimes auraient dû être prohibées au titre de cet article 102 du TFUE.

- Technique des prix planchers et des prix plafonds : la pratique d'uniformisation des taux de frets par les conférences maritimes avait certes pour effet de stabiliser le marché, mais forçait tout transporteur à s'aligner sur ses concurrents pour rester compétitif, laissant la possibilité aux conférences

⁴⁵ L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF n°750, 2013

⁴⁶ « *La position dominante concerne une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause, en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis à vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs* » (CJCE, 14 février 1978, United Brands Company et United Brands Continentaal BV contre Commission des Communautés européennes, 27/76, point 65)

⁴⁷ Article 102 (ex-article 82 TCE) du TFUE

maritimes en position de force d'empêcher par ce biais l'entrée sur le marché de potentiels concurrents⁴⁸. Si les conférences maritimes s'étaient vu appliquer le droit communautaire, cette pratique aurait pu être prohibée au nom de la pratique des prix prédateurs qui constitue un abus en raison de l'application par des entreprises en position dominante de « *prix inférieurs à la moyenne des coûts variables* »⁴⁹.

- Mécanisme de fidélité (« *loyalty contracts* ») : il s'agissait d'un « *mécanisme de fidélité destiné à retenir les chargeurs comme clients de la conférence* »⁵⁰ sous forme de prix plus avantageux pour les clients les plus fidèles.

Ententes. Encadré par l'article 101, paragraphe 1 du TFUE et l'article L. 420-1 du code de commerce, l'entente correspond à « *une coordination anticoncurrentielle de deux ou plusieurs entreprises* » restreignant « *l'autonomie du comportement des opérateurs économiques sur le marché* »⁵¹. Étonnamment, l'article 101 § 1 TFUE, ne donne aucune définition de cette notion mais se contente d'en donner les formes essentielles : « *tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur [...]* »⁵². Contrairement à la position dominante, l'entente est interdite de plein droit sous peine de nullité mais deux critères sont néanmoins reconnus pour caractériser une entente : une pluralité d'entreprises qui se coordonnent, et l'autonomie des entreprises concernées (qui ont volontairement accepté de former une entente sous quelque forme que ce soit, excluant les relations société-mère et filiale).

B. Une législation en faveur des conférences maritimes

En raison de l'objectif européen d'atteindre une concurrence pure et parfaite⁵³, « *Les conférences maritimes constituant des ententes, comme des entités susceptibles de commettre des abus de position dominante, il y avait peu de doute qu'elles ne ressortissaient à ces textes. Concrètement cependant, la légalité communautaire des actions d'une conférence maritime n'a jamais été mise en cause avant 1987, ni devant la Commission, ni devant les tribunaux des États communautaires.* »

⁵⁴. Effectivement, la jurisprudence “affaire du Verre plat italien” de 1992 avait

⁴⁸ W. Sjöstrom, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004, p. 120

⁴⁹ CJCE (5e chambre), 3 juillet 1991, AKZO Chemie BV contre Commission des Communautés européennes, n°C-62/86, point 7

⁵⁰ P. Bonassies, et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2e éd., 2010, p. 241, n°338

⁵¹ R. Saint-Esteben, « Entente (ou Cartel) », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12239 : <https://www.concurrences.com/fr/dictionnaire/entente-ou-cartel>

⁵² Article 101, paragraphe 1 du TFUE

⁵³ M. Besançon et L. Fedi, « La fin du régime des conférences maritimes : vers une concurrence pure et parfaite du transport par mer au départ ou à destination de l'Union européenne ? », *DMF*, n°696, 2008

⁵⁴ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010, p.244, n°344

reconnu que « le comportement d'une conférence maritime bénéficiant d'une exemption de l'interdiction édictée par l'article 85, paragraphe 1, du traité peut produire des effets incompatibles avec l'article 86 dudit traité » découlant d'une position dominante éventuelle d'entités économiques⁵⁵ juridiquement indépendantes qui agiraient sur un marché spécifique en formant une entité collective⁵⁶ fonction des liens ou facteurs de corrélation économiques entre les entreprises concernées.

Cependant, le législateur européen n'est intervenu que tardivement sur la question des conférences maritimes, et ce pour les exempter par le règlement n°4056/86 (CE) du 31/12/1986 en raison des effets vertueux et de l'utilité de ces coopérations stratégiques dans le domaine du transport maritime.

Le Considérant 8 du règlement n°4056/86 (CE) du 31/12/1986 fixait cependant un objectif de stabilité des taux de fret, soit des résultats qui « ne pouvaient être obtenus sans la coopération »⁵⁷ des compagnies maritimes membres des conférences, par le biais de la fixation des prix et la régulation de l'offre. Seul le Code de Conduite des Conférences Maritimes signée à Genève le 27 avril 1974 dans le cadre de la CNUCED (et rentrée en vigueur le 6 novembre 1983) semblait avoir posé un cadre juridique plus tangible autour de cette notion, bien que la pluralité de conceptions du transport maritime à l'origine de ce Code n'ait donné comme résultat qu'un « compromis ambiguë » et imprécis, voire par moments incohérent⁵⁸. La France l'a néanmoins ratifiée le 25 septembre 1985 (entrée en vigueur le 01/09/1987), car le Code visait à réglementer les conférences maritimes selon trois principes cardinaux⁵⁹ :

- Principe d'ouverture : en plus d'un « certain nombre de règles sur l'accès aux conférences, tout en favorisant les armements nationaux »⁶⁰, le Code ouvrait à lutter contre toute discrimination éventuelle sur le marché ;
- Principe de coordination : répartir le trafic de manière équitable tout en fixant des taux de fret au plus bas possible, et ce sans tomber dans la pratique des prix prédateurs officiellement ;
- Principe de transparence : les accords de fidélité devaient être explicites afin

⁵⁵ Tribunal de première instance, 10 mars 1992, Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA et PPG Vernante Pennitalia SpA contre Commission des Communautés européennes, Affaires jointes T-68/89, T-77/89 et T-78/89, considérants 358 et 359

⁵⁶ Voir les arrêts du 27 avril 1994, Almelo, C-393/92, Rec. p. I-1477, point 43;

31 mars 1998, France e.a./Commission, C-68/94 et C-30/95, Rec. p. I-1375, point 221

⁵⁷ Règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes

⁵⁸ F. Odier, *Annuaire Français de Droit International*, volume 25, 1979, pp. 686-687

⁵⁹ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2e éd., 2010, n°334

⁶⁰ P. Delebecque, *Droit Maritime*, 13ème édition Précis Dalloz, Collection Droit Privé, 2014, p.330, n°526 « Concentration des entreprises »

de ne pas léser le chargeur et respectés par l'armateur.

A noter que la législation américaine portant sur les conférences était également très favorable à ces dernières. Quand bien même elle imposait la libre entrée à tout opérateur au nom de la libre concurrence et à l'accès sur le marché, l'ambiguïté de la loi a permis la création de conférences "ouvertes" avec des restrictions à l'entrée non sanctionnées⁶¹.

Si les conférences maritimes ont été reconnues comme généralement utiles et bénéfiques pour le marché, certaines critiques ont commencé à s'élever face à une absence de cadre juridique fonctionnel.

II – Un droit de la concurrence sévère aboutissant à la fin du régime des conférences maritimes

Si les avantages des conférences maritimes étaient bien connus, certains inconvénients ont commencé à apparaître **(A.)** pour aboutir finalement à la fin du régime des conférences maritimes **(B.)**.

A. Les divers inconvénients des conférences maritimes

Qualité des services. Si les conférences maritimes étaient réputées au départ pour offrir une meilleure qualité de services, des critiques inverses ont commencé à s'élever, et il est reconnu encore aujourd'hui que les avis étaient très mitigés sur ce point⁶². Cependant, il semble y avoir un consensus selon lequel l'abrogation de l'exemption a rendu la qualité des services plus élevée⁶³.

Rigidité des taux de fret. Le manque de libéralisation du fret maritime a certes permis une stabilisation de l'offre maritime, mais elle a fini par gêner dans les négociations contractuelles entre les armateurs et chargeurs⁶⁴.

Le sujet des oligopoles. L'abrogation des conférences maritimes a donc permis en mettant fin à l'uniformisation du taux de fret d'ouvrir à la concurrence le marché, d'accroître la transparence du secteur et de renforcer la contractualisation de la

⁶¹ W. Sjöstrom, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004, p.109

⁶² L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF*, n°750, 2013

⁶³ A. Gallais Bouchet, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, Note de Synthèse ISEMAR n°172, 2015, p.2

⁶⁴ A. Gallais Bouchet, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, Note de Synthèse ISEMAR n°172, 2015, p.2

relation chargeur-transporteur, à présent moins rigide⁶⁵. Il est intéressant de noter que le Code de conduite des Conférences maritimes de 1974 avait eu pour objectif d'atteindre un certain nombre de ces résultats.

B. Le déclin des conférences maritimes

Obsolescence des conférences maritimes. Mis à part les critiques sans doute justifiées à l'égard des conférences maritimes, celles-ci avaient fini par prendre une ampleur démesurée sur le secteur, mettant fortement en danger la concurrence "libre et non faussée" du marché européen par leur « *existence contraire aux règles juridiques régulant la Concurrence* »⁶⁶. Le régime favorable des Conférences maritimes donnant lieu à des abus sur le marché du transport maritime, la législation américaine fut la première à durcir son cadre juridique en attribuant à la Commission Maritime Fédérale⁶⁷ « *des pouvoirs d'investigation et de contrôle des accords de conférence* » par le biais du « *Shipping Act* » de 1960, modifié par l'amendement dit Loi Bonner (1961)⁶⁸. Le « *Shipping Act* » de 1984 et le « *Ocean Shipping Reform Act* » de 1998 ont cependant réaffirmé l'exemption des conférences maritimes.

Abrogation du règlement d'exemption des conférences maritimes. Sous la pression de l'« *European Shipper's council* » et des chargeurs, la Commission Européenne s'est également penchée sur la question de l'abrogation du règlement d'exemption des Conférences maritimes pour évaluer si les restrictions au profit des conférences maritimes étaient proportionnées aux bénéfices apportés par ces dernières. Le Livre Blanc penchait en faveur de l'abrogation, jugeant que la restriction du système n'était pas dispensable : les conférences maritimes étaient jugées semblables aux autres types d'ententes non exemptés⁶⁹ :

- Les conférences ne contribuaient pas suffisamment au progrès économique ;
- Les conférences n'apportaient pas de réels profits de nature quantitative ou qualitative à l'utilisateur ;
- Les conférences pouvaient potentiellement éliminer la concurrence par son caractère de concentration et par les barrières qu'elles plaçaient à l'entrée du

⁶⁵ L. Fedì, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF*, n°750, 2013

⁶⁶ Commission Européenne, *Livre blanc sur une politique de communication européenne*, 2006

⁶⁷ Federal Maritime Commission

⁶⁸ R. Rodière, *Traité Général de droit maritime*, Edition Dalloz, 1967, p. 104 ;

Sous la direction de J-P. Beurier, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, Dalloz Action, 3e ed., 2015/2016, p. 296

⁶⁹ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010, p.251, n°348

marché⁷⁰.

Règlement n°1419/2006 du 25/09/2006 (entrée en application le 18/10/2008) : abrogation du règlement d'exemption par le Conseil européen. Cette abrogation a pour effet d'interdire les conférences maritimes « *pour les échanges maritimes en provenance ou à destination des ports des États membres de l'Union européenne.* »⁷¹ en tant qu'ententes anti-concurrentielles. Dans un communiqué de presse en 2007, la Commission s'est engagée à donner de nouvelles lignes directrices sur l'application du droit de la concurrence communautaire au secteur du transport maritime « *afin de veiller à ce que le nouveau régime favorise la concurrence sur les marchés* »⁷². Certaines conférences perdurent à l'étranger, comme par exemple au Japon⁷³.

A la suite de l'échec des conférences maritimes, le droit de la concurrence est venu structurer et stabiliser les autres formes de coopération stratégique développés dans le secteur du transport maritime, opérant un compromis entre les intérêts des différents opérateurs maritimes présents sur le marché.

TITRE II - STRUCTURATION ET STABILISATION DES FORMES D'ALLIANCE MARITIME PAR LE DROIT DE LA CONCURRENCE

La question du droit à appliquer dorénavant au secteur du transport maritime, et donc aux futures coopérations entre différents opérateurs maritimes, aurait pu être posée : l'Union Européenne dispose effectivement d'une politique commune des transports, mais elle tend tout d'abord à coordonner et harmoniser certaines problématiques de transport entre États membres (sécurité maritime, normes sociales et environnementales...) plutôt que de créer un régime juridique communautaire uniforme. Des lignes directrices européennes en matière de services de transport maritime, d'une validité de cinq ans, ont donc vu le jour en 2008 pour aménager l'application de l'article 81 du Traité instituant la Communauté européenne (TCE, soit aujourd'hui l'article 101 du TFUE). C'est donc à travers de la question de la concurrence européenne que Neelie Kroes, commissaire européen en charge de la

⁷⁰ L. Vogel, *Code de la Concurrence : droits européen et français*, LawLex et Bruylant, 2015, p. 123-129, n°323 au n°382

⁷¹ M. Besançon et L. Fedi, « La fin du régime des conférences maritimes : vers une concurrence pure et parfaite du transport par mer au départ ou à destination de l'Union européenne ? », *DMF*, n°696, 2008

⁷² Commission européenne, communiqué de presse n° IP/07/1325, 13 septembre 2007

⁷³ A. Gallais Bouchet, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, Note de Synthèse ISEMAR n°172, 2015, p.2

concurrence en 2008, a abordé la problématique des formes de coopération stratégique au sein de la Communauté européenne : « *eu égard à son importance pour tant de secteurs de l'économie européenne* », il est nécessaire de « *faire en sorte que le transport maritime de marchandises fonctionne d'une manière aussi concurrentielle que possible, de manière à maintenir les prix à un niveau modéré et à assurer un service de haute qualité* »⁷⁴. Cette question était d'autant plus cruciale qu'il était inévitable que de nouvelles formes de coopération se créent dans le secteur du transport maritime (**Chapitre I**), nouvelles formes de coopération nécessitant un cadre juridique pour éviter de recréer un modèle semblable à celui des conférences maritimes (**Chapitre II**).

CHAPITRE I - L'INÉVITABILITÉ DES COOPÉRATIONS ENTRE OPÉRATEURS DANS LE DOMAINE CONCURRENTIEL DU TRANSPORT MARITIME

L'inévitabilité des coopérations entre opérateurs sur le marché du transport maritime de marchandises est telle que des alternatives aux conférences maritimes étaient apparues avant la disparition de ces dernières. Si les bases opérationnelles et les intérêts sont comparables à ceux des conférences, ces formes de coopération sont toujours en vigueur aujourd'hui et se voient appliquer un cadre juridique plus strict. Sont apparus tout d'abord les Consortiums (**Section I**), avant de se développer en Alliances telles qu'on les connaît aujourd'hui (**Section II**).

Section I - Apparition et développement des Consortiums

Une fois avoir analysé les particularités du Consortium (**I.**), nous nous pencherons sur son apparition et son développement (**II.**) avant de s'intéresser à son fonctionnement (**III.**).

I – Définition et objet

Définition. Selon le règlement CE no 906/2009 de la Commission, le consortium est « *un accord ou une série d'accords connexes entre au moins deux transporteurs exploitants de navires qui assurent des services maritimes internationaux réguliers de ligne pour le transport exclusif de*

⁷⁴ Commission européenne, communiqué de presse n° IP/08/1063, 1er juillet 2008

marchandises sur un ou plusieurs trafics (...) »⁷⁵. Il s'agit donc d'un « *groupements d'armateurs* »⁷⁶ qui exploitent collectivement une chaîne d'opérations.

Objet. Comme évoqué précédemment, toute forme de coopération entre compagnies maritimes vient répondre à des besoins concrets et certains auteurs⁷⁷ expliquent l'apparition du modèle de coopération proposé par le consortium du fait de la conteneurisation du transport maritime. Selon le règlement CE no 906/2009 de la Commission, le consortium vise à « *établir une coopération pour l'exploitation en commun d'un service de transport maritime améliorant le service offert individuellement, en l'absence de consortium, par chacun de ses membres, afin de rationaliser leurs opérations et cela au moyen d'arrangements techniques, opérationnels et / ou commerciaux* »⁷⁸. Cette rationalisation des opérations implique une mise en commun et une gestion coordonnée des capacités de transport par les membres du consortium.

Ainsi, si la définition des consortiums semble être sensiblement la même que celle des conférences maritimes, l'objet de ces coopérations varie légèrement. En effet, si les conférences maritimes visaient à « *rationaliser la concurrence* »⁷⁹ en réglementant les conditions d'exploitation des trafics, les consortiums vont avoir moins d'ambition en se limitant à la rationalisation de l'aspect opérationnel de leurs lignes respectives : il ne s'agit plus de stabiliser le marché, mais de se maintenir sur certains marchés voire d'en conquérir de nouveaux⁸⁰. Les consortiums ne constituent donc aucune entente sur le taux de fret, mais gèrent collectivement les équipements et infrastructures liées à l'exploitation de leurs lignes maritimes régulières (navires, terminaux portuaires...). L'objet des consortiums pouvait varier : il pouvait s'agir aussi bien de l'exploitation commune que de la fourniture commune d'un service.

II – Apparition & Développement

Les premiers consortiums ont progressivement remplacé les conférences maritimes devenues obsolètes dès les années 70 en raison de la conteneurisation des lignes

⁷⁵ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), L. 256, article 2

⁷⁶ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010, p. 253, n°350

⁷⁷ J-C. Ngintendem, « Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC », *DMF*, n°696, 2008

⁷⁸ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), L. 256, article 2

⁷⁹ A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, édition Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004, pp. 69-70

⁸⁰ J-C. Ngintendem, « Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC », *DMF*, n°696, 2008

régulières qui nécessitait de lourds investissements⁸¹. A travers les premiers consortiums tels que la “Atlantic Container Line”, fondée en 1965, de nouvelles stratégies de coopération plus adaptées aux évolutions du secteur de transport maritime se sont développées. Depuis les années 90, la préférence revient aux fusions, aux consortiums et aux alliances maritimes.

Quelques exemples de consortiums qui avaient fait l'objet d'une autorisation de la Commission européenne en 1996 jusqu'en 2000 en vertu du règlement (CEE) n°870/95 du 20/04/1995⁸² :

- Joint pool Agreement : opérait le trafic entre les ports de Felixstowe, Hull (Grande-Bretagne) et Gdynia (Pologne)
- Joint Mediterranean Canada service : opérait le trafic entre Montréal et la Méditerranée Occidentale

III – Fonctionnement

Tout comme pour les conférences, une grande diversité d'accords existe au sein des consortiums, laissant une grande liberté aux opérateurs impliqués. Comme expliqué par Tara de Marchi Nassar dans son mémoire portant sur les alliances maritimes et la responsabilité des partenaires, « *Il existe une grande diversité d'accords de consortium, qui vont des accords de consortium fortement intégré, nécessitant un degré d'investissement élevés en raison, par exemple, de l'achat ou de l'affrètement par leurs membres de navires en vue, spécifiquement, de la constitution du consortium et de la mise en place de centres d'opérations combinées, aux accords flexibles d'échanges de slots.* »⁸³.

Le consortium ne bénéficiait pas d'une telle souplesse de structure à ses débuts : il était au contraire rigide et très intégré⁸⁴. La liberté accordée aujourd'hui aux opérateurs permet au contraire de comparer le modèle de consortium à une « *multinationale informelle* »⁸⁵ : sans avoir de personnalité morale commune, les membres d'un consortium restent indépendants et bénéficient d'une forme de coopération souple qui peut être plus ou moins intégrée en fonction du choix des membres eux-mêmes et des activités du consortium : « fortement intégrés », « semi-intégrés » ou « plus

⁸¹ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2e éd., 2010, p. 254, n°350

⁸² A. Ben Marzouk, « Consortia maritimes », *Bulletin des Transports et de la logistique*, 1996, 2661, version pdf, p.1

⁸³ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.27

⁸⁴ G. Tantin, « Un mode d'exploitation nouveau du transport maritime de lignes régulières : les consortiums d'armateurs », *DMF*, 1986, p. 530

⁸⁵ M. Remond-Gouilloud, *Droit maritime*, 2e éd., A. Pedone, 1988, p. 287 ;

J.-C. Ngnintedem, « Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC », *DMF*, n°696, 2008

souples »⁸⁶.

A. SCA (Slot Charters Agreement)

Ces contrats d'échange de capacité permettent à un opérateur d'adhérer à « *un service régulier opéré par un autre* »⁸⁷ afin de pouvoir être présent sur d'avantage de lignes régulières sans investir pour autant de moyens trop importants. Cet accord nécessite généralement au préalable un *tonnage pool agreement* pour permettre une mise en commun de slots (espaces sur navires) entre opérateurs d'un même consortium.

Ce type d'accord prévoit généralement un pourcentage fixe de capacité des navires en question à mettre à disposition entre transporteurs sur une période déterminée⁸⁸.

B. VSA (Vessel Sharing Agreements)

Ces contrats de partage de navire permettent une « *mise en commun du tonnage sur un service de ligne* », soit une allocation pour chaque transporteur d'espace sur les navires des autres membres du consortia, et ce sur une ligne déterminée⁸⁹.

Cet accord implique une intégration plus importante du consortium afin de répondre à la demande sur des itinéraires commerciaux particuliers « *through sharing of vessels owned and/or operated by different carriers, and joint optimisation of ship scheduling and assignment of ships to routes* »⁹⁰.

C. Swap Agreement

Il s'agit d'un accord d'échange portant sur des slots., soit « *un échange des capacités de transport respectives* »⁹¹ qui permet aux membres du consortiums d'accéder à de

⁸⁶ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2e éd., 2010, p. 254, n°351

⁸⁷ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p. 335, n°534

⁸⁸ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.10

⁸⁹ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p. 335, n°534

⁹⁰ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.10 : « (...) par le biais du partage de navires détenus et/ou exploités par différents transporteurs, et à l'optimisation conjointe de la programmation des navires et de leur affectation aux itinéraires »

⁹¹ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p. 335, n°534

nouveaux marchés sans investissements trop importants.

D. Tonnages pool agreement

Il s'agit d'un mélange entre les « *pool agreement* » et les « *tonnage contract* » : du fait d'une exploitation commune des capacités des navires contrôlés, « *les parties s'engagent à partager les coûts d'exploitation et les risques inhérents à la mise en service des navires.* »⁹².

E. Accords de mise en commun

L'objet de ces accords est extrêmement vaste : il peut s'agir d'une mise en commun « *de conteneurs, de matériels d'exploitation, de portiques* »⁹³.

Bien que les consortiums soient apparus dans les années 70, ils sont toujours aujourd'hui d'actualité bien qu'ils se soient adaptés au secteur sur lequel ils sont actifs sous une nouvelle forme : les alliances.

Section II - Vers un aboutissement des alliances

Bien que les consortiums soient apparus dans les années 70, ce sont les alliances stratégiques qui ont véritablement remplacé les conférences de ligne en tant que nouvelle forme de coopération.⁹⁴ Après avoir vu ce que recouvre la notion d'alliance **(I)**, nous nous pencherons sur son développement **(II)** et son fonctionnement **(III)**.

I – Définition et objet

Définition. Comme souligné par Alicia Vanderpote dans son mémoire portant sur les alliances maritimes, toutes les alliances sont des consortiums (qualifiées même par certains auteurs de « *méga-consortiums* »⁹⁵), mais tous les consortiums ne sont pas des

⁹² P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p. 335, n°534

⁹³ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p. 335, n°534

⁹⁴ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping, Case-Specific Policy Analysis*, n° 62, 2018, p.15

⁹⁵ N. Terrassier, *Stratégie de développement du transport maritime de lignes régulières*, éd. Moreux, Paris, 1997, p. 158

alliances⁹⁶. Elles sont constituées par « *un mariage entre concurrents, entre célibataires endurcis* »⁹⁷ : l'alliance est donc un compromis délicat entre entreprises concurrentes afin de mettre en commun des ressources en vue de l'exploitation de lignes maritimes déterminées, sans toutefois impliquer la création d'une nouvelle entité juridique ou un transfert de propriété.

A la différence des consortiums maritimes qui se limitent généralement à une rationalisation opérationnelle de ses membres, les alliances maritimes sont plus ambitieuses en organisant une collaboration stratégique entre ses armateurs : « *L'alliance est le fruit d'une décision stratégique dans une perspective de gain de parts de marché.* », même si la coopération reste en premier lieu technique afin de conformer le modèle de l'alliance aux « *lourdes exigences du marché* »⁹⁸.

Toutefois, Tara de Marchi Nassar trouve que « *les alliances sont des structures plus complexes que de simples consortiums agrandis* » du fait de la multitude de services proposés au sein d'une alliance dépassant la simple mise en commun de ressources techniques⁹⁹.

Objet. L'alliance permet à ses membres de se développer de manière autonome, et ce à moindres coûts et risques : par le biais du partage des investissements, des services (y compris portuaires), des échanges mutuels de slots ou d'informations... ce modèle de coopération permet aux armateurs membres de maximiser leurs parts de marché et d'étendre la couverture géographique de leurs services¹⁰⁰.

Comme l'indique Tara de Marchi Nassar, l'alliance répond aux besoins du marché et de la mondialisation d'une certaine efficacité économique. Elle remarque toutefois qu'il existe un « *glissement assez flou entre les Vessel Sharing Agreements, les consortiums et les alliances maritimes* », la poussant à se demander si les alliances maritimes constituent réellement une notion juridique autonome¹⁰¹, d'autant plus que « *les autorités de concurrence emploient fréquemment l'expression alliances ou consortiums, ce qui peut créer une certaine confusion (...). Sans doute y a-t-il, dans l'exercice de taxonomie juridique, une phase intermédiaire, pour qu'apparaisse la nature spécifique d'un objet nouveau, qui implique qu'on ait recours à une ou plusieurs catégories connues, à certains repères, sans prétendre à l'exhaustivité ou à la parfaite*

⁹⁶ A. Vanderpotte, *Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir)*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2015, p.8

⁹⁷ P. Delebecque, « Les Alliances Maritimes », *Les mélanges en l'honneur du professeur Michel Germain*, Lexis Nexis et LGDJ, 2015, p.3 : <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/alliances.pdf>

⁹⁸ P. Delebecque, « Les Alliances Maritimes », *Les mélanges en l'honneur du professeur Michel Germain*, Lexis Nexis et LGDJ, 2015, p.3 : <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/alliances.pdf>

⁹⁹ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.55

¹⁰⁰ C.-H. Chenut, *Le contrat de consortium*, LGDG, 2003, p. 112

¹⁰¹ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.55

précision »¹⁰². Bien que nous soyons du même avis, nous apporterons cependant une petite nuance : si le droit ne semble pas reconnaître directement la notion juridique d’alliance et ne l’exempte que sous la catégorie générale de consortium, nous pensons toutefois que la catégorie d’alliance est déjà prévalente chez les auteurs et dans les préoccupations des législateurs au vu de l’ampleur et de l’influence sur le marché de ce type de coopération, suscitant le plus d’intérêt et d’inquiétude de la part des chargeurs et opérateurs portuaires. Les rapports sur les coopérations entre opérateurs maritimes et sur la concentration du marché du transport se fait majoritairement du point de vue des alliances, et ce sont bien les effets de ces dernières qui ont majoritairement remis en cause aujourd’hui le renouvellement des exemptions.

Il serait par ailleurs possible de se demander si les alliances ont véritablement intérêt à ce qu’elles soient reconnues sur le plan juridique de manière autonome : si les consortiums se limitent en théorie à une coopération sur le plan opérationnel et à une rationalisation de l’exploitation de lignes maritimes, les alliances en sont une déclinaison plus délicate à apprécier en raison de la variété et de l’enjeu des intérêts défendus qui pourrait leur valoir une interdiction à l’image des conférences maritimes : c’est le choix que la Chine a fait dans l’affaire P3 (*voir ci-après*). Il vaudrait donc peut-être mieux pour les alliances de ne pas devenir des notions juridiques autonomes pour éviter une potentielle qualification d’entente.

II – Développement

Apparues dans les années 90, les alliances actuelles sont considérées par certains auteurs comme la “quatrième génération” d’alliances¹⁰³.

Première génération (1996). Ambitieuses en taille et détenant un grand nombre de navires, ces premières alliances ont cependant été de courte durée avec pour seule exception la Grand Alliance.

Deuxième génération. Plus stables avec trois alliances principales (New World, Grand Alliance, CKHY) dont les membres ont très peu changé. Ces alliances étaient constituées généralement d’un transporteur principal entouré de transporteurs secondaires.

Troisième génération (2012). Les grands transporteurs ont également commencé à rejoindre les alliances face à la menace que représentait la création de G6 Alliance en

¹⁰² T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l’obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.56

¹⁰³ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.14

2012 (regroupant des transporteurs de New World Alliance et Grand Alliance). Evergreen a rejoint l'alliance CKHY alliance (aujourd'hui CKHYE), tandis que le projet d'alliance P3 créée par MSC, CMA CGM et Maersk en 2014 a dû être annulé en l'absence d'autorisation de la Chine, donnant lieu à l'alliance 2M (2015) composé de Maersk et MSC. Plusieurs alliances instables sont apparues avec des parts de marché différents, conduisant à une multitude de fusions et acquisitions entre alliances depuis 2015.

Quatrième génération (2017). Contrairement à ses prédécesseurs, cette génération ne dispose d'aucun transporteur qui pourrait être considéré comme dominant dans l'une ou l'autre des trois alliances. Selon l'ITF cela pourrait avoir plusieurs conséquences : si la réduction du nombre de transporteur par alliance peut certes faciliter les processus décisionnels, l'absence de complémentarité entre transporteurs du fait de leur équivalence risque d'entraîner une dynamique conflictuelle plus forte au sein de l'alliance. Il sera donc intéressant de voir si cette quatrième génération sera plus stable et durable que la précédente.

III – Fonctionnement

Un ensemble d'accords de partage de navires (VSA). Le grand principe du fonctionnement des alliances maritimes est le suivant ¹⁰⁴ : « *The general principle of an alliance is that the benefits that a carrier gets out of an alliance are related to what a carrier puts in it, in terms of pooled vessels.* »¹⁰⁵.

Cependant, à l'image des consortiums, la structure souple des alliances permet également aux membres de mettre en œuvre une multitude d'accords. Nous en analyserons les principaux : les contrats de partage d'espace sur les navires **(A)** et les contrats de coopération **(B)**.

A. Contrats de partage d'espace sur navire

Vessel Sharing Agreement (VSA). Défini comme un « *contrat de partage de navires entre armateurs – ou mise en commun de flottes de navires – pour l'exploitation d'une même ligne régulière (Vessel Sharing Agreement simple) ou plusieurs lignes (global Vessel Sharing Agreement)* »¹⁰⁶, la

⁹³ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.16

¹⁰⁵ Le principe général d'une alliance est que les avantages qu'un transporteur retire d'une alliance sont liés à ce qu'il y met, en termes de navires mis en commun. Chaque alliance a mis au point un modèle de coût de référence qui est appliqué à des fins de comptabilité interne.

¹⁰⁶ L. Fedi, « Alliances stratégiques dans l'industrie des liners : les voies de réponses du droit de la concurrence européen et international », *DMF*, n°816, 2019

coordination porte aussi bien sur le nombre de navires mis en commun que la fréquence et la quantité des espaces alloués. La souplesse des clauses permet d'adapter cette mutualisation des capacités de transport aux besoins des parties afin d'améliorer la productivité et l'efficacité opérationnelle de l'alliance en fonction de la demande sur le marché.

Ce type d'accord pourrait être assimilé à un contrat cadre.

Slot Charter Agreement (SCA). Défini comme un « *contrat d'achat d'espace (slot) à bord d'un navire porte-conteneur d'un partenaire sur une ligne définie* »¹⁰⁷, il s'agit de la mutualisation des moyens de membres d'alliance afin d'optimiser les flottes, réservations et horaires. De ce fait, « *il s'agit d'un contrat de prestation de services et non d'une simple location, le fréteur s'engageant à déplacer un navire tout en conservant la gestion nautique et commerciale du navire* »¹⁰⁸. Il faudra donc distinguer le transporteur de fait (armateur) et le transporteur contractuel (affréteur d'espace).

- Fréteur d'espace (transporteur de fait) : ne s'étant engagé qu'à fournir une capacité de transport, il ne sera responsable que dans les conditions de l'affrètement au voyage, soit pour faute prouvée uniquement. Sa seule obligation consiste à déplacer avec la diligence requise son navire dont il doit assurer la bonne navigabilité.
- Affréteur d'espace (transporteur contractuel) : étant celui qui reçoit le fret et l'émetteur du document de transport, il bénéficiera également des limitations de responsabilité (ses éventuelles créances étant en relation directe avec l'exploitation du navire).

Ce type d'accord pourrait être assimilé à un contrat d'application, mais pose la délicate question des échanges d'informations au sein de l'alliance, susceptible alors d'être qualifiée d'entente illicite si l'indépendance commerciale de ses membres n'est pas préservée.

B. Contrats de coopération

Cooperative Working Agreement (CWA). Il s'agit d'un contrat de partenariat de longue durée entre prestataires de transport, soit entre transporteurs maritimes et généralement des opérateurs de manutention. En tant qu'accord type d'alliance, le

¹⁰⁷ L. Fedi, « Alliances stratégiques dans l'industrie des liners : les voies de réponses du droit de la concurrence européen et international », *DMF*, n°816, 2019

¹⁰⁸ P. Delebecque, « Les Alliances Maritimes », *Les mélanges en l'honneur du professeur Michel Germain*, Lexis Nexis et LGDJ, 2015, p.5 : <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/alliances.pdf>

CWA est un contrat flexible qui peut être adapté aux besoins des partenaires.

Le CWA contient parfois un **Marine terminal services agreement (MTSA)**. Il s'agit d'un contrat de service entre une autorité portuaire et un armateur, permettant à ce dernier d'exploiter un terminal à travers une concession ou une occupation domaniale temporaire.

Swap / Slot Exchange Agreement (SEA). Ce contrat d'échange d'espaces à bord de navires opérés par les membres d'une même alliance permet à ces derniers d'aménager les services proposés. La flexibilité de cet accord permet donc une certaine marge d'adaptation en augmentant ou baissant l'espace échangé entre les parties selon les périodes.

Face à cette importante liberté contractuelle des armateurs membres d'alliances, un cadre juridique s'imposait pour éviter les dérives anticoncurrentielles sur le marché du transport maritime de marchandises.

CHAPITRE II - LA NÉCESSITÉ D'UN CADRE JURIDIQUE POSÉ PAR LE DROIT DE LA CONCURRENCE

Selon Francis Ruellan, « *Le caractère national des compagnies de navigation a développé entre elles une lutte de prestige qui s'est traduite par la construction de navires toujours plus grands et plus rapides et une guerre de tarifs qu'elles ont heureusement arrêtée par des accords internationaux.* »¹⁰⁹. L'encadrement juridique de ces formes de coopération stratégique était nécessaire pour empêcher une concurrence destructive entre les transporteurs du marché. Il a fallu donc aménager le droit de la concurrence à ces coopérations en constante évolution (**Section I**), afin de leur appliquer un régime juridique propre (**Section II**).

Section I - L'aménagement du droit au secteur du transport maritime

Afin de pouvoir encadrer les coopérations entre opérateurs du monde maritime, le droit de la concurrence a dû consacrer cette notion sur le plan juridique (**I**), tout en

¹⁰⁹ F. Ruellan, *L'information géographique*, Volume 2, n° 2-5, 1937, p. 201

prenant en compte l'internationalisation de ces alliances **(II)**.

I – Matérialisation de l'alliance sur le plan juridique

Selon l'ITF, l'encadrement actuel du transport maritime dans le droit de la concurrence peut être divisé en trois catégories¹¹⁰.

Pays sans exemptions antitrust par catégorie pour les compagnies maritimes.

Dans ce cadre-là, les accords entre compagnies maritimes sont tolérés tant qu'ils sont compatibles avec les règles antitrust applicables, généralement par le biais d'un régime d'exemption individuelle. Pour prendre l'exemple de la Turquie, il n'existe aucune exemption par catégorie pour les services de transport maritime mais l'autorité de la concurrence accorde des exemptions individuelles aux accords dont les gains d'efficacité économique l'emportent sur le coût de leurs effets anticoncurrentiels. La Russie et la Chine font partie de cette catégorie.

Pays disposant d'une exemption par catégorie pour les coopérations stratégiques entre compagnies maritimes. L'Union Européenne, la Nouvelle Zélande (depuis 2019) et Israël font partie de cette liste.

Pays disposant d'une législation spécifique en matière de transport maritime qui autorise les coopérations stratégiques. L'exemple le plus significatif est Singapour qui a prolongé son régime d'exemption des accords de coopération (dont les conférences) dans le domaine du transport maritime de ligne jusqu'à la fin de 2021. Aux Etats-Unis et au Canada, les conférences ne sont pas interdites par la législation applicable, mais les réformes de ce secteur telles que l'Ocean Shipping Reform Act (OSRA) ont entraîné la disparition de la plupart des conférences sur les routes commerciales touchant au territoire américain.

Treatment in competition law	Countries
No shipping-specific exemptions	China, Chile, Turkey, Brazil, South Africa, Russia, Vietnam, Indonesia
Block exemption for shipping alliances	EU, Hong Kong, New Zealand, Israel, Malaysia
Exemption for all agreements (including on prices)	US, Australia, Singapore, Japan, South Korea, Canada

i

Les exemptions spécifiques au transport maritime ont largement disparu au cours des deux dernières décennies, les exemptions par catégorie pour conférences maritimes étant largement remplacées par les exemptions par catégorie pour les alliances. Il ne s'agit pas tant de lutter contre une possible défaillance du marché, que d'une volonté

¹¹⁰ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.72

de promouvoir et de faciliter la création d'alliances maritimes¹¹¹. Cet objectif semble avoir été rempli au vu de la flexibilité actuelle et de l'internationalisation des alliances.

II – L'apparition des alliances mondiales

Malgré une facilitation de la création d'alliances, force est de constater aujourd'hui qu'un phénomène de concentration de marché se produit aujourd'hui : « *Le nombre des alliances s'est réduit au cours des deux dernières décennies passant de cinq en 1998, avec 53 % de parts de marché, à trois seulement en 2020 (Ocean Alliance, 2M et THE Alliance), avec plus de 92 % de parts de marché* »¹¹².

2M. Maersk Line et MSC (Mediterranean Shipping Company). Formée en 2014 pour 44 lignes régulières sur les routes maritimes entre l'Europe, l'Asie et les États-Unis, l'accord de partage de 10 ans prendra fin en 2025¹¹³. Cet accord portait sur 185 navires de 2,1 millions d'EVP, dont 1,1 million était fourni par Maersk.

Ocean Alliance. COSCO, China Shipping, OOCL, Evergreen et CMA CGM. Lancée en 2017 pour une période initiale de cinq ans, l'alliance a été étendue jusqu'à 2027¹¹⁴. Sa capacité de transport, estimée à 3,8 millions d'EVP, exploite les routes maritimes transpacifiques et transatlantique, Asie-Europe en incluant la Méditerranée et Asie-Moyen-Orient.

THE (Transport High Efficiency) Alliance. Hapag-Lloyd, MOL, K Line, NYK Line et Yang Ming Line (MOL, K Line et NYK Line devant ONE "Ocean Network Express" en 2018). Lancée en 2017, cette alliance dispose d'une capacité de transport évaluée à 3,3 millions d'EVP, reliant des ports à travers l'Asie, l'Europe du Nord, la Méditerranée, l'Amérique du Nord, le Canada, le Mexique, l'Amérique centrale, le sous-continent indien et le Moyen-Orient. En avril 2020, l'armateur Sud-Coréen

¹¹¹ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.73

¹¹² L. Fedi, « Les contrats d'alliances maritimes : Coopération intégrée ou fusion masquée ? », *Penser le Maroc logistique : une perspective pluridisciplinaire*, A. Naciri et G. Paché Ed., Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2021, pp. 161- 173

¹¹³ Joint press statement by MSC and Maersk, *Maersk and MSC to discontinue 2M alliance in 2025*, 25 janvier 2023 : <https://www.msc.com/en/newsroom/press-releases/2023/maersk-and-msc-to-discontinue-2m-alliance-in-2025>

¹¹⁴ CMA CGM, *Ocean Alliance : the world's largest operational agreement between shipping companies is extended until 2027*, 2019 : <https://www.cma-cgm.com/news/2379/ocean-alliance-the-world-s-largest-operational-agreement-between-shipping-companies-is-extended-until-2027>

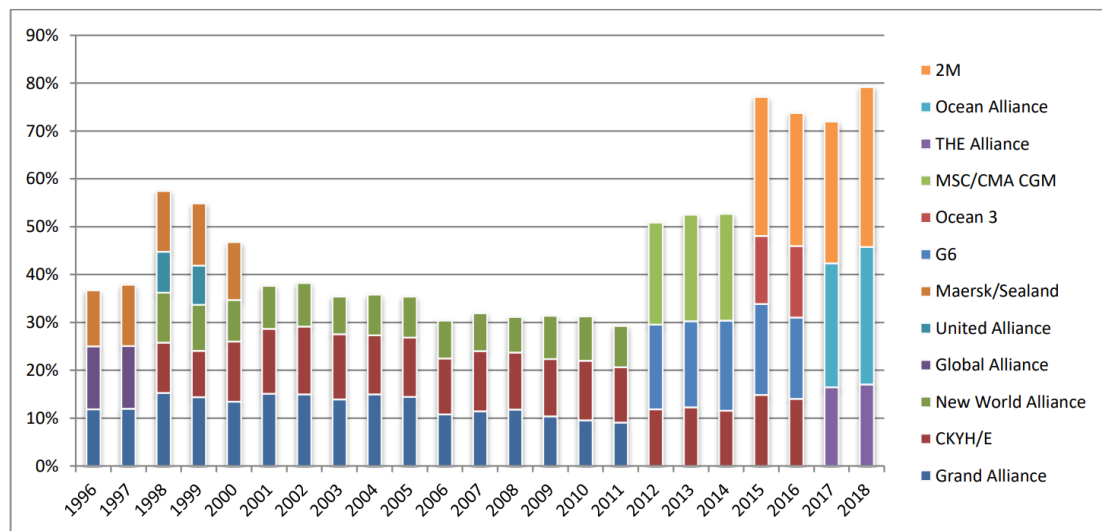
HMM (Hyundai Merchant Marine) a rejoint l’alliance qui perdurera jusqu’en 2030.

Table 1. Overview of the three global alliances in container shipping (June 2018)

Alliance	Carriers	Global market share (%)	Global carrier rank
2M	Maersk	19	1
	MSC	15	2
Ocean Alliance	Cosco-OOCL	12	3
	CMA CGM	12	4
	Evergreen	5	7
THE Alliance	Hapag-Lloyd	7	5
	ONE	7	6
	Yang Ming	3	8

Note: Global market share indicates the share of global container carrying capacity of the carrier
 Source: Own elaborations based on data from Alphaliner (2018)

Figure 1. Global market share (container carrying capacity) of global alliances (1996-2018)



Source: Author’s elaborations based on data from Alphaliner (1996-2018)

ii

Section II - L’exemption par catégorie du secteur du transport maritime

Comme nous l’avons vu précédemment, le droit de la concurrence de l’Union Européenne dispose de deux prohibitions applicables en théorie au secteur du transport maritime et à ses différentes formes de coopération stratégique : celles de l’entente et de l’abus de position dominante consacrées aux articles 101 du TFUE (ancien article 81 du TCE) et 102 du TFUE (ancien article 82 du TCE) respectivement.

Selon les termes de Pierre Bonassies et Christian Scapel, « *Les conférences maritimes constituant des ententes, comme des entités susceptibles de commettre des abus de position dominante,*

il y avait peu de doute qu'elles ne ressortissent à ces textes. »¹¹⁵. Il nous semble que tel peut également être le cas des consortiums, et donc des alliances, car il s'agit de groupements d'entreprises maritimes disposant généralement de parts de marché importantes, et donc d'un certain pouvoir décisionnel et de négociation non négligeable. Ainsi, semblablement à la jurisprudence européenne du "Verre plat italien" de 1992 visant alors les conférences maritimes, il pourrait être craint que les comportements de ces formes de coopération bénéficiant d'une exemption à l'application pleine et totale du droit de la concurrence ne produisent « *des effets incompatibles avec l'article 86 dudit traité* »¹¹⁶.

Cependant, cette décision d'accorder un régime favorable aux consortiums et ententes n'a pas été effectuée sans certaines conditions préalables afin de limiter ces risques en matière d'exemption des consortiums **(I)**. Pour ce qui est des alliances, cependant, ces formes de coopération n'ont pas de régime d'exemption propre **(II)**.

I – Régime d'exemption des consortiums

Exemption par catégorie. Afin d'éviter une situation d'oligopole des consortiums les plus importants, des règlements sont venus poser une présomption d'exemption de ces formes de coopération aux règles de la concurrence. En effet, une exemption n'est jamais absolue pour pouvoir couvrir une pluralité de cas et préserver un marché tout au long de ses évolutions.

Cette présomption est soumise à plusieurs conditions ¹¹⁷ :

- Cette présomption ne vaut que pour les consortiums détenant une part de marché en-deçà du seuil de 30% par rapport aux transporteurs non-membres afin de garder un certain équilibre entre opérateurs d'un même secteur¹¹⁸. Auparavant, étaient pris en compte les pourcentages de trafic direct calculés en fonction du volume de marchandises transportées au sein des conférences, entraînant une exonération des consortiums ayant une part de trafic comprise

¹¹⁵ P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, LGD.J, 2e éd., 2010, p. 244, n°344

¹¹⁶ Tribunal de première instance, 10 mars 1992, Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA et PPG Vernante Pennitalia SpA contre Commission des Communautés européennes, Affaires jointes T-68/89, T-77/89 et T-78/89, considérants 358 et 359

¹¹⁷ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), Chapitre III

¹¹⁸ Règlement (CE) n o 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 5

entre 35 et 50 %¹¹⁹ ;

- Les membres du consortium doivent bénéficier d'un droit de retrait de l'accord de consortium.

Des lignes directrices européennes en matière de services de transport maritime, d'une validité de cinq ans, avaient été créées en 2008 pour aménager l'application de l'article 81 du Traité instituant la Communauté européenne (TCE, soit aujourd'hui l'article 101 du TFUE) : « Ces lignes directrices ont pour finalité d'aider les entreprises et les associations d'entreprises assurant de tels services, et surtout ceux assurés au départ et/ou à destination d'un ou de plusieurs ports situés dans l'Union, à évaluer si leurs accords sont compatibles avec l'article 101 TFUE. »¹²⁰. Elles ont pris fin en 2013.

Exemptions individuelles. Bien que la présomption d'exemption soit utile pour faciliter les procédures et offrir une sécurité aux entreprises en leur garantissant une autorisation si les critères exigés sont remplis, force est de constater aujourd'hui que les parts de marché à respecter sont bien en-deçà de ce qui peut être observé sur le marché. Ainsi, l'exemption individuelle (règlement 17-62) demande le dépôt d'un dossier pour approbation par les entreprises concernées, qui se verront demander de respecter d'autres critères pour recevoir un avis favorable.

- La pratique exemptée doit garantir un avantage économique ou technique au marché ;
- Les gains d'efficacité ou technique en découlant doivent profiter au marché et à ses utilisateurs dans une part "équitable" ;
- Les restrictions à la concurrence doivent quant à elles être indispensables pour obtenir ces gains ;
- Une appréciation plus globale sera effectuée pour s'assurer que le consortium visé et ses membres n'auront pas la possibilité d'éliminer la concurrence sur une part substantielle du marché. Seront pris en compte à cet égard les caractéristiques spécifiques au marché, la répartition des parts de marché entre les opérateurs y opérant et la place qu'y occuperait éventuellement l'accord examiné. Le caractère fortement intégré du consortium sera également pris en compte.

Contenu de l'exemption. Mis à part l'autorisation des accords de coopération entre entreprises membres d'un même consortium en vue d'exploiter de manière conjointe des lignes, navires ou autres équipements de transport maritime, le règlement permet

¹¹⁹ Règlement (CE) n° 463/2004 de la Commission du 12 mars 2004 portant modification du règlement (CE) n° 823/2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortiums), article 7

¹²⁰ Sous la direction de J-P. Beurier, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, Dalloz Action, 3e éd., 2015/2016, p. 302, n°216.38

une coopération autant relative à l'espace qu'aux créneaux horaires des navires partagés. Les capacités pourront également être ajustées en fonction des fluctuations du marché ; les services portuaires (dont les terminaux) ou infrastructurels pourront également être mis en commun au sein du consortium.

Ne sont pas compris les accords relatifs à la fixation des frets ou à la limitation des capacités autres que les ajustements liés aux fluctuations temporaires de l'offre et de la demande. L'échange d'informations commercialement sensibles ou la répartition des marchés ou des clients¹²¹ constituent au contraire une restriction caractérisée de la concurrence : elles ne seront jamais déclarées proconcurrentielles dans l'Union Européenne, qu'importe le contexte ou les arguments des parties.

Evolution des règlements d'exemption. L'exemption par catégorie européenne en faveur des consortiums existe depuis 1995, mais le règlement de 2009 (entrée en vigueur le 26 avril 2010) a opéré une révision considérable¹²², limitant les obligations des parties et les conditions de validité des accords : est laissée une marge de manœuvre beaucoup plus grande aux consortiums que le règlement précédent, principalement dans les éléments présentés par le tableau ci-dessous.

- Ajustements de capacité pour répondre aux évolutions du marché : le règlement de 1995 interdisait la planification conjointe des capacités hors ajustements temporaires, limitation qui a été retirée en 2009 au profit d'un "ajustement de la capacité en réponse aux fluctuations de l'offre et de la demande". A noter cependant que cette évolution de l'exemption a été critiquée car "opaque" et "incertaine sur le plan juridique" quant à la question de savoir où commence l'exemption de l'ajustement de la capacité de production et où prend fin l'interdiction des restrictions de capacité.
- Discrimination par les prix. Le règlement de 1995 interdisait aux consortiums et à leurs membres de porter préjudice aux ports, aux utilisateurs ou aux tiers transporteurs en appliquant des taux et des conditions variant selon le pays d'origine ou de destination / le port de chargement ou de déchargement, à moins que différences ne soient économiquement justifiées. Le règlement de 2009 ne comporte plus une telle section.
- Obligation de consulter les usagers des transports : l'objectif était de maintenir une qualité des services de transport maritime régulier offerts par le consortium ou ses membres. Cette obligation n'existe plus aujourd'hui dans le règlement.
- Possibilité de retrait de l'exemption par catégorie : ce retrait était possible en

¹²¹ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 4, point 3

¹²² International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, pp.73-74

cas de concurrence inefficace et non-conformité aux obligations imposées par le règlement. Si le règlement de 2009 n'évoque plus cette possibilité, d'autres règles de l'UE le font, en particulier l'article 29 de la législation-cadre de l'UE relative au droit de la concurrence.

Table 7. EU consortia block exemption regulation: 1995 and 2009 version

Characteristics	1995 regulation	2009 regulation
Applied:	1995-2010	2010-2020
Maximum market share	30% for consortia in conference 35% for non-conference consortia	30%
Joint capacity planning allowed for:	“temporary capacity adjustments” Joint arrangements of non-utilisation of existing capacity are excluded	“capacity adjustments in response to fluctuations in supply and demand”
Other conditions for consortia/liners	Not “cause detriment to certain ports, users or carriers by applying to the carriage of the same goods (...), rates and conditions which differ according to country of origin or destination or port of loading or discharge (...)”	No other conditions
Obligations for consortia	To conduct real and effective consultations between transport users (or their representatives) and consortia.	No explicit obligations

Source: Author’s elaborations based on EC (1995, 2000, 2005, 2009, 2014)

iii

Ainsi, il a existé cinq règlements d'exemption au bénéfice des consortiums depuis 2023 :

- Règlement n° 870/95 de la Commission, du 20 avril 1995, concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortia)
- Règlement n°823/2000 de la Commission du 19 avril 2000 ;
- Règlement n°463/2004 de la Commission du 12 mars 2004 portant modification du règlement (CE) no 823/2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortiums) : à noter que la terminologie est passée de “consortia” à “consortium”, sans que la nuance ne soit trop claire ;
- Règlement n° 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne («consortiums») : entré en vigueur le 26 avril 2010, il s'est appliqué jusqu'au 25 avril 2015, prorogé en 2014. Comme vu précédemment, le règlement devient nettement moins sévère à l'égard des consortiums : il serait possible de dire que tout ce qui n'est pas interdit est permis, laissant une grande

liberté aux parties de l'accord. Le champ d'application est dorénavant limité aux « *services de transport maritime international de ligne au départ ou à destination d'un ou de plusieurs ports de la Communauté.* »¹²³ ;

- Règlement n°697/2014 de la Commission du 24 juin 2014
- Règlement n°2020/436 de la Commission du 24 mars 2020 : en pleine crise Covid, ce règlement a prolongé l'exemption des consortiums jusqu'en 2024. Toutefois, selon Philippe Corruble, il s'agit d'un « *trompe-l'œil à l'heure de l'intégration et de la digitalisation du transport maritime* »¹²⁴. Au vu des nombreuses critiques s'élevant aujourd'hui contre les alliances, il sera intéressant de voir si l'exemption sera renouvelée en 2024.

II – Régime d'exemption des alliances

Comme vu précédemment, les règlements d'exemption des formes de coopération stratégique existant depuis 1995 ont pour intitulé habituel « *Règlement (...) concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortia)* »¹²⁵. Ainsi, s'il est clair que ces blocs d'exemption s'appliquent aux consortiums, la notion d'alliance n'apparaît pas dans ces règlements, poussant à se demander si ces derniers leur sont applicables.

Cependant, comme expliqué précédemment, les alliances sont une déclinaison des consortia / consortiums et demeurent des « *catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne* », excluant toute restriction caractérisée selon le droit européen de la concurrence : les alliances ne comportent ni accords sur la fixation des frets ou autres prix de vente, sur la limitation des capacités et des ventes autres que les ajustements liés aux fluctuations du marché, ou sur la répartition des marchés et des clients entre parties à l'accord. Il est donc admis communément que les règlements portant sur les consortia s'appliquent également aux alliances¹²⁶.

En effet, bien qu'il n'y ait pas eu de révision significatives des règlements d'exemption depuis 2009, et ce malgré l'évolution du marché visé et de l'ampleur prise par les alliances, des rapports économiques sont régulièrement présentés par les opérateurs à la Commission, qui est donc consciente d'un éventuel décalage entre le règlement et

¹²³ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 1

¹²⁴ P. Corruble, « La prolongation du règlement d'exemption des consortiums : un trompe-l'œil à l'heure de l'intégration et de la digitalisation du transport maritime », *DMF*, n°821, 2020

¹²⁵ Règlement (CE) n° 870/95 de la Commission, du 20 avril 1995, concernant l'application de l'article 85 paragraphe 3 du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortia) en vertu du règlement (CEE) n° 479/92 du Conseil

¹²⁶ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping, Case-Specific Policy Analysis*, n° 62, 2018, p.74

l'évolution des formes de coopération stratégique dans le transport maritime. C'est d'ailleurs pourquoi la prolongation du règlement d'exemption de 2020 jusqu'à 2024 a été critiquée, certains demandant une révision et actualisation complète du bloc d'exemption afin de prendre en compte les alliances globales caractéristiques du marché du transport maritime (l'éventualité de ce décalage sera abordée ultérieurement dans le présent mémoire). Les règlements d'exemptions n'ont par ailleurs pas toujours visé exclusivement les consortiums.

Règlement n°4056/86 du 22 décembre 1986 ¹²⁷: exclusif au transport maritime, ce règlement ne visait spécifiquement ni les consortiums, ni les conférences maritimes pour lesquels il a cependant consacré principalement l'exemption. Abordant le marché des transports maritimes dans sa globalité, son champ d'exemption était cependant plus restreint : le régime d'exonération au régime de prohibition des ententes ne s'appliquait qu'aux activités de mise à disposition, d'utilisation en commun ou d'échange d'espace sur les navires. De ce fait, il n'y avait pas d'obligation de notification de la part des opérateurs.

Règlement n°1419/2006 du 25 septembre 2006 ¹²⁸ : abrogeant le règlement n°4056/86 de 1986, et supprimant par ce biais l'exemption par catégorie des conférences maritimes afin « *d'agir sur l'offre de transport maritime et corollairement de renforcer la concurrence entre les opérateurs qui doivent définir de façon autonome leur politique commerciale sur le marché* »¹²⁹. Contrairement au taux de fret uniformes qu'entretenaient les conférences, instaurant ainsi un semblant de stabilité sur un marché en réalité rigide et figé, la fluctuation des prix en fonction de l'offre et de la demande permettait de mieux préserver la concurrence sur le marché européen en s'adaptant aux évolutions et aux besoins du secteur.

Ainsi, bien que les consortiums aient été consacrés par règlement à partir de 1995, nous n'allons aborder que le règlement de 2009 qui a été à l'origine d'une réforme des blocs d'exemption applicables aux alliances et autres formes de coopération et qui est fondamentalement toujours en vigueur aujourd'hui.

Règlement n°906/2009 du 28 septembre 2009 : bien que n'évoquant que les consortiums, les alliances font également partie de son large champ d'application limité aux « *services de transport maritime international de ligne au départ ou à destination d'un*

¹²⁷ Règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes

¹²⁸ Règlement (CE) n° 1419/2006 du Conseil du 25 septembre 2006 abrogeant le règlement (CEE) n° 4056/86 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes, et modifiant le règlement (CE) n° 1/2003 de manière à étendre son champ d'application au cabotage et aux services internationaux de transport

¹²⁹ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.31

*ou de plusieurs ports de la Communauté »*¹³⁰. Les conditions d'exemption restent les mêmes¹³¹ que pour les consortiums :

- La pratique exemptée doit apporter un gain non négligeable au marché sur lequel elle est exercée : il peut s'agir d'un progrès technique ou économique, d'une amélioration de la production ou de la distribution des produits ;
- Les utilisateurs doivent recevoir une part équitable du profit ;
- La restriction de la concurrence doit être proportionnelle aux objectifs poursuivis et indispensable pour atteindre ces derniers ;
- La pratique exemptée ne doit pas conduire à une élimination de la concurrence sur une part substantielle du marché.

Les restrictions caractérisées « *directement ou indirectement, pris isolément ou cumulé à d'autres facteurs sous le contrôle des parties* », rendent illicites aussi bien les consortiums que les alliances et restent identiques : fixation de prix de vente de services maritimes, limitation des capacités ou des ventes en dehors des ajustements liés aux variations du marché et la répartition des marchés ou des clients¹³².

Quant aux seuils de puissance économique, elles restent fixées à 30% : « [...] *la part de marché cumulée des membres de ce dernier sur le marché où il opère, calculée en volume des marchandises transportées en tonnes fret ou équivalents vingt pieds, ne peut pas excéder 30 %.* »¹³³. Il est cependant évident que les principales alliances dépassent aujourd'hui ce seuil, leur rendant indisponible l'exemption par catégorie. Un bilan concurrentiel doit donc être établi par l'Autorité de la concurrence nationale, ou la Commission européenne pour les dossiers les plus importants, ce bilan positif ou négatif tranchant la question de savoir si l'exemption individuelle sera accordée à l'accord de coopération examinée.

Malgré certaines critiques concernant l'exemption des consortiums et alliances, l'exemption a été étendue jusqu'au printemps 2024, bien que beaucoup demandent une révision des blocs d'exemptions en raison notamment des contraintes économiques actuelles.

¹³⁰ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 1

¹³¹ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 3

¹³² Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 4

¹³³ Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), article 5

PARTIE II - UN ENCADREMENT DES FORMES DE COOPÉRATION MARITIMES MIS À L'ÉPREUVE PAR LES CONTRAINTE ÉCONOMIQUES ACTUELLES

Si tout pays a des réglementations internes portant sur le droit maritime, le droit du transport maritime est avant tout régi par des conventions internationales. Il n'est donc pas étonnant que le droit de la concurrence se rapportant à cette activité ne puisse pas être uniquement communautaire et qu'il doit prendre en compte le pouvoir décisionnel des autres grandes puissances maritimes qui, directement ou indirectement, auront une influence sur le marché communautaire du transport maritime. C'est pourquoi une volonté de créer un 'droit international de la concurrence' se dessine, si ce n'est un droit à part entière, au moins une homogénéisation partielle (**Titre I**). Cependant, il semblerait que le modèle de concurrence internationale soit en mutation, d'autant plus que la récente crise du Covid 19 a causé l'émergence de nouveaux défis (**Titre II**).

TITRE I - LA MISE EN ŒUVRE DIFFICILE DE DROIT 'INTERNATIONAL' DE LA CONCURRENCE

Une nécessité d'égaliser les conditions de concurrence à l'échelle internationale s'est donc imposée ces dernières années face à l'internationalisation des alliances qui représentent aujourd'hui une part incontournable du transport maritime. Selon la Commission Européenne : « *Le secteur maritime a tout autant besoin que des conditions de concurrence égales soient établies à l'échelle mondiale* »¹³⁴. En effet, le droit de la concurrence d'un pays peut avoir une application extraterritoriale, soit un comportement anticoncurrentiel visant un marché étranger. Si les différentes autorités de concurrence se doivent donc de travailler ensemble afin d'empêcher que

¹³⁴ Livre Blanc, « Feuille de route pour un espace européen unique des transports – Vers un système de transport compétitif et économe en ressources », Commission Européenne (2011), point 32

l'hétérogénéité réglementaire actuelle ne laisser la porte ouverte à la collusion¹³⁵, certaines difficultés et obstacles apparaissent à cette coopération (**Chapitre I**), notamment la création d'une situation d'oligopole des alliances maritimes dans le domaine du transport maritime qui pourrait diviser les Etats (**Chapitre II**).

CHAPITRE I - LA CONCURRENCE ENTRE AUTORITÉS DE CONCURRENCE NATIONALES

Face à la coexistence de différents régimes réglementaires portant sur la concurrence dans les transports maritimes internationaux, approches allant de l'absence d'exemptions spécifiques au transport maritime à l'autre extrémité de l'échelle comme nous l'avons vu précédemment, il a fallu faire une sélection des Etats à évoquer dans le présent mémoire pour pouvoir proposer une image de la concurrence 'internationale' sans se noyer dans les particularismes (**Section I**). En effet, malgré les divergences d'approche qui existent entre différentes autorités de concurrence, il existe une tendance croissante des pays à limiter le traitement spécial accordé au transport maritime¹³⁶, ce travail s'effectuant souvent par une coopération au niveau mondial (**Section II**).

Section I - Les principales autorités de concurrence

Pour des raisons de clarté et d'efficacité, nous avons fait le choix de n'évoquer que les trois grands pôles économiques aujourd'hui, qui de par leur importance dans le domaine du transport maritime concentrent le plus de flux maritimes : l'Union Européenne (**I**), les Etats-Unis (**II**) et la Chine (**III**).

I – L'Union Européenne : la Commission Européenne

Malgré son principe de non-interventionnisme sur les marchés, la Commission européenne est chargée de veiller au « *respect des règles de la concurrence* » pour assurer « *le*

¹³⁵ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.79

¹³⁶ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.79

fonctionnement des marchés dans l'UE » et y promouvoir « *une culture de la concurrence* »¹³⁷. L'Union Européenne, de par sa construction spécifique de plusieurs Etats différents, a un système propre de concurrence unique au monde **(A)**, lui valant un positionnement particulier **(B)**.

A. Le système européen de la concurrence

Autorité de la concurrence. S'agissant de la Commission européenne, elle veille au respect strict des règles de la concurrence sur le territoire européen. Ainsi, une alliance a besoin au préalable de son autorisation pour pouvoir entrer en activité. Elle peut être saisie aussi bien *a priori* qu'*a posteriori*, lui permettant d'assurer le fonctionnement concurrentiel du marché à tout moment.

Saisie a priori. Ces saisies s'effectuent en cas de risques potentiels à l'égard de la concurrence au sein du territoire européen dont elle est garante. A ce titre, elle est en mesure de poser des conditions à l'autorisation d'une alliance si elle l'estime nécessaire, et ce en effectuant une étude du cas par cas ¹³⁸. Dans ce cadre-là, la *Saint Lawrence Coordinated service* a dû supprimer une clause ayant un impact restrictif sur l'environnement afin de recevoir l'approbation de la Commission.

Saisie a posteriori. Cette saisie permet un contrôle de compatibilité avec le droit communautaire de la concurrence après une autorisation déjà accordée. Cette saisine postérieure à l'approbation de la Commission européenne permet de lutter efficacement contre les éventuelles pratiques anticoncurrentielles d'une alliance ou contre des concentrations d'entreprise dissimulées. Ce pouvoir d'enquête et de sanction par amendes (pouvant aller jusqu'à plusieurs milliards d'euros) s'applique pour toute entreprise intervenant au sein du marché intérieur communautaire, notamment aux entreprises qui ont leur siège social en dehors de l'Union Européenne. C'est ainsi qu'Apple a pu se voir condamné par la Commission (bien que cette décision ait été annulée par le Tribunal de l'Union européenne par la suite). Cette saisine a posteriori peut se solder par trois décisions différentes de la Commission :

- Décision favorable : la Commission permet à l'alliance d'entrer en activité sans condition ;
- Décision défavorable : la Commission met fin de manière prématurée à l'alliance qui ne peut entrer en activité ;

¹³⁷ Commission Européenne, Action de la Commission en matière de concurrence, Objectifs : https://commission.europa.eu/topics/competition_fr

¹³⁸ A. Ben Marzouk, « Consortia maritimes », *Bulletin des Transports et de la logistique*, 1996, 2661, version pdf, page 1

- Décision défavorable sous condition : la Commission n'envisagera de donner son approbation à l'entrée en activité de l'alliance que si cette dernière s'engage à suivre les recommandations de la Commission et modifier les clauses contestées.

Prise en compte des critères économiques et concurrentiels du marché. La Commission préfère favoriser le dialogue avec les entreprises par le biais de la décision défavorable sous condition, et ce autant que possible plutôt que d'accorder une décision défavorable classique. Lors de son examen, elle prend en compte le marché sur lequel sera actif l'alliance et les seuils de puissance économique de cette dernière, « *calculés en parts de marché, en deçà desquels l'accord est exempté* »¹³⁹, ainsi que les éventuelles clauses anticoncurrentielles qui seraient non-indispensables ou disproportionnées au regard de l'objectif et des gains poursuivis. Les accords examinés ne doivent contenir ni clause noire, ni clause rouge :

- Les clauses noires : en tant que restrictions caractérisées, elles sont manifestement restrictives à la concurrence et privent la totalité de l'accord du bénéfice éventuel d'une exemption ;
- Les clauses rouges : il s'agit de clauses restrictives dans un degré moindre que les clauses noires, et ne remettent en que l'exemption de la clause en question, non de l'accord dans son ensemble.

Droit finaliste. La Commission européenne tend vers des objectifs précis, à savoir maintenir un niveau de concurrence garantissant l'efficacité des marchés dans l'intérêt général. Ainsi, le contrôle des accords ne se fait que pour vérifier l'existence de clauses anticoncurrentielles, la Commission n'hésitant pas à discuter de gré à gré avec les entreprises concernées¹⁴⁰.

Représentant non pas un unique Etat mais bien 27 Etats différents, la Commission a un fonctionnement et un positionnement qui lui est propre.

B. Le positionnement de la Commission

Une position modérée. La Commission reste souple afin d'assurer le bon fonctionnement et la compétitivité du marché européen : le principal demeure les résultats économiques¹⁴¹. Bien qu'elle agisse sur le principe européen de la liberté du

¹³⁹ Règlement (CE) n° 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne («consortiums»), article 5

¹⁴⁰ R. Rodière, *Traité Général de droit maritime*, Edition Dalloz, 1967, pp. 103 et 104, n°82

¹⁴¹ J.-L. Vauzanges, « L'économie « praticable » », *Revue économique*, Volume 6, n°6, 1995, pp. 925 à 950

commerce et de l'industrie ¹⁴², elle ne généralise cependant pas les exemptions et maintien des garde-fous afin de lutter efficacement contre une éventuelle dérive concurrentielle¹⁴³ : l'Union Européenne pratique une « *workable competition* » (concurrence praticable), comme dégagée par John Maurice Clark, un économiste américain de la première moitié du XXe siècle. La Commission européenne a cependant des appréciations parfois très strictes des atteintes à la concurrence, allant même jusqu'à cumuler entente et position dominante pour justifier la sanction d'une atteinte à la concurrence¹⁴⁴.

Situation d'incertitude sur la solidité des accords d'alliance. Force est de constater qu'il n'y a aucun texte spécifique sur les alliances en droit communautaire. Si l'application du droit de la concurrence ne fait aucun doute, il est possible de se demander si les réglementations en vigueur actuellement au sein de l'Union Européenne sont aptes à encadrer juridiquement cette déclinaison des consortiums qui ont évolué et prennent une ampleur dépassant celle des simples consortia, à tel point que l'alliance est maintenant au cœur des réflexions, notamment à propos du prolongement de l'exemption des consortiums.

La Commission européenne a visiblement fait le choix de maintenir les interdictions classiques du droit de la concurrence, et privilégie l'exercice d'une concurrence effective tant en interne entre les membres, qu'en externe avec les autres opérateurs du secteur du transport maritime. Ainsi, par le biais des saisies *a priori* et *a posteriori*, elle peut exercer un contrôle permanent sur ces formes de coopérations. Le règlement n° 134/2004 de 2004 sur le contrôle des concentrations (soit un contrôle des fusions, acquisitions et associations d'entreprises) permet maintenant à la Commission de requalifier une alliance maritime particulièrement structurée d'"entreprise commune de plein exercice" sans qu'elle ait à constater au préalable l'existence d'une position dominante : il lui suffit de prouver un affaiblissement significatif de la concurrence du fait de cette alliance née d'une concentration. Il s'agit d'un système proche de celui des Etats-Unis, appelé "*lessening of competition*" (affaiblissement de la concurrence, soit le nouveau standard du système de la concurrence européenne).

Ce règlement sur le contrôle des concentrations est d'autant plus significatif que l'approbation des fusions-acquisitions de compagnies maritimes est conditionnée à présent par la mise à terme des éventuelles participations aux consortiums ou alliances de ces dernières¹⁴⁵. Il est donc possible de se demander à quel point les alliances sont

¹⁴² R. Blasselle, *Traité de droit européen de la concurrence*, Publisud, Collection Manuels 2000, 2008

¹⁴³ C. Prieto, « Le progrès technologique dans le traitement des ententes contractuelles », *Revue internationale de droit économique*, 2007/3 (t. XXI, 3), p. 319

¹⁴⁴ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.19

¹⁴⁵ Commission, 10 avril 2017, affaire n° COMP/M.8330 - MAERSK LINE / HSDG ;
Commission, 29 avril 2016, affaire n° COMP/M.7908 - CMA-CGM/NOL ;
Commission, 23 novembre 2016, affaire n° COMP/M.8120 - Hapag-Lloyd/UASC.

assimilées à des fusions-acquisitions par la Commission, et donc à quel point le droit des concentrations est réellement présent en droit maritime des transports.

Cependant, les parts de marché des compagnies membres de l'alliance maritime sur les lignes affectées restent la variable décisive pour l'approbation de la Commission, dont les précédents laissent penser qu'une éventuelle décision démontrant la position dominante d'une alliance est possible, en raison des facteurs de parts de marché et de la puissance globale de l'alliance. Ainsi, dans un arrêt de la Commission de 2017 portant sur l'acquisition de Ooil par Cosco Shipping¹⁴⁶, la Commission a analysé l'impact de cette opération sur le marché des services de transport conteneurisé en ligne : ont été pris en compte les parts de marché de ces entreprises respectives, ainsi que la puissance des consortiums auxquels elles appartenaient avec leurs partenaires. La Commission a ainsi jugé Cosco, Ooil et leurs partenaires auraient des parts de marché non négligeables sur la route Amérique du Nord-Europe du Nord.

II – Les Etats-Unis : les Commissions Fédérales

Si le marché américain est gouverné par un principe de grande liberté contractuelle, les dispositions *antitrust* (telles que les accords des taux de fret) y font exception. Nous rappelons à cette occasion que les Etats-Unis ont été les premiers à mettre fin aux exemptions des conférences maritimes, après avoir notamment limité dans un premier temps la liberté de ces dernières à mettre des barrières à leurs entrées.

Commission fédéral des Etats-Unis du commerce (Federal Trade Commission - FTC). Cette agence gouvernementale fondée en 1915 a pour objet de régler le commerce interétatique. Ses missions sont de trois ordres : maintenir la concurrence sur les marchés, assurer la protection des consommateurs américains contre les publicités mensongères et les pratiques commerciales déloyales, ainsi qu'assurer le progrès dans les performances économiques. L'agence n'a pas la compétence pour punir directement les contrevenants, mais elle émet des ordonnances de conformité.

¹⁴⁷

Commission Fédérale Maritime (Federal Maritime Commission - FMC). Créée pour réguler le transport maritime de marchandises sur le territoire américain, elle garantit un « *système d'approvisionnement en transport maritime international compétitif et fiable qui soutient l'économie américaine et protège le public des pratiques déloyales et trompeuses* »¹⁴⁸. Elle

¹⁴⁶ Commission, 5 décembre 2017, n° COMP/M.8594 - COSCO SHIPPING / OOI

¹⁴⁷ Federal Trade Commission, "About FTC" : <https://www.ftc.gov/about-ftc>

¹⁴⁸ Federal Maritime Commission. "About the FMC." : « *Ensure a competitive and reliable international ocean transportation supply system that supports the U.S. economy and protects the public from unfair and deceptive practices.* » <https://www.fmc.gov/about-the-fmc/>

statue sur des litiges entre transporteurs et chargeur et est habilitée à imposer des sanctions¹⁴⁹. Le FMC a donc les mêmes objectifs que le FTC, mais adapté au transport maritime. Elle agit sur la base du *Shipping Act* (1984), du *Foreign Shipping Practices Act* (1988), de la section 19 du *Merchant Marine Act* (1920) et de la *Public Law 89-777*¹⁵⁰.

III – La Chine : entre 2008 et la réforme de 2019/2020

Le droit chinois de la concurrence a connu plusieurs réformes depuis 2008, puis en 2020.

En 2008, la loi anti-monopole chinoise a divisé le contrôle de la concurrence entre trois autorités :

- **Ministère chinois du commerce (MofCOM - Ministry of Commerce) :** organisé en 32 départements, dont un département anti-monopole, sa mission consistait notamment à « *Mener des examens anti-monopole sur les concentrations des exploitants, guider les entreprises domestiques à répondre aux litiges anti-monopole et mener des échanges et coopérations bilatéraux et multilatéraux sur les politiques de concurrence.* »¹⁵¹
- **Commission d'Etat à la réforme et au développement (NDRC) :** département ministériel du Conseil d'État, la NDRC met en œuvre les politiques et les décisions du Comité central du PCC en matière de développement et de réforme, et est responsable en matière de planification économique¹⁵².
- **Administration de l'Industrie et du commerce (SAIC) :** cet organisme administratif national réglementait les activités commerciales et industrielles à travers ses nombreux bureaux régionaux, provinciaux et municipaux, et garantissait la lutte contre la concurrence déloyale ¹⁵³.

La réforme de 2019 – 2020 est venue simplifier ce système : ces compétences liées au contrôle des concentrations et de la concurrence sur le marché sont aujourd'hui entre les mains de l'Administration d'Etat pour régulation du marché (SAMR), dépendant

¹⁴⁹ Georgetown Law Library, "Maritime Law Research" :

<https://guides.ll.georgetown.edu/c.php?g=364450&p=2461730>

¹⁵⁰ Federal Maritime Commission. " FMC Regulations & Statutes " : <https://www.fmc.gov/about-the-fmc/fmc-regulations-statutes/>

¹⁵¹ Ministère du Commerce de la République populaire de Chine, « *Missions du MOFCOM* », XV^e point : <http://french.mofcom.gov.cn/column/mission.shtml>

¹⁵² National Development and Reform Commission (NDRC), « *Main Functions* » : <https://en.ndrc.gov.cn/aboutndrc/mainfunctions/>

¹⁵³ Nuna Network, « *State Administration for Industry and Commerce (SAIC) Explained* », Nuna Network, 2021 : <https://blog.nunanetwork.com/saic-explained/>

directement du Conseil d'État de la République populaire de Chine et chargée de réglementer des domaines tels que la concurrence sur le marché et les monopoles.

Section II - Coopération entre autorités de concurrence sur le plan mondial

Comme évoqué précédemment et au vu des différences entre systèmes de concurrence, il est apparu crucial que les principales autorités compétentes en matière de concurrence se coordonnent à minima **(I)**. Cependant, cette coordination des actions est souvent mise à mal par des divergences d'approches et d'intérêts **(II)**.

I - Vers une tentative de collaboration stratégique face à des enjeux tangibles

Principales autorités en matière de concurrence. Les principales autorités compétentes en matière de concurrence, soit les régulateurs de l'Union Européenne, des États-Unis et de la Chine, ont commencé à coordonner leurs activités en se réunissant à plusieurs reprises depuis 2013 suite aux approches divergentes que suscitait alors l'alliance P3. Cette coordination s'est ensuite poursuivie en raison de la consolidation et de la concentration du marché¹⁵⁴.

L'importance de ces Etats (ou organisation régionale pour l'Union européenne) s'explique par le fait que l'Europe, les États-Unis et la Chine constituent aujourd'hui les pôles des flux maritimes principaux, soit la Triade composée d'un axe Asie orientale-Amérique du Nord et d'un axe Asie orientale-Europe. Ces autorités ont donc naturellement un avis ayant plus de poids en raison de la doctrine de l'effet (soit le principe de la territorialité objective¹⁵⁵), mise en œuvre de manière universelle : sans leurs avis, il serait impossible d'opérer sur leurs territoires.

Principe de courtoisie internationale. Il s'agit d'un « *principe de droit international en vertu duquel un pays accepte de prendre en compte, dans l'application de sa législation, les intérêts importants des autres pays, escomptant un traitement similaire en retour* »¹⁵⁶. Ce principe est primordial pour assurer une coopération internationale entre Etats et obtenir une

¹⁵⁴ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.80

¹⁵⁵ N. Ligneul, « *Théorie des effets (ou principe de territorialité objective)* », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12373 : « (...) le droit de la concurrence est applicable pour tous les comportements qui ont un effet quelconque à l'intérieur de l'UE. », et ce même si la pratique anti-concurrentielle a été mise en œuvre en dehors du territoire européen.

¹⁵⁶ H. Parmentier, « *Courtoisie* », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12199

certaine harmonisation du droit de la concurrence au niveau mondial afin de remédier aux principales disparités entre législations. Les alliances devraient recevoir un traitement équivalent au niveau mondial. « *Les autorités de concurrence contrôlent peu les dispositions des outils contractuels et a fortiori les formes de contrôle ne sont pas uniformes. La Federal Maritime Commission est par ailleurs en train d'enquêter sur les pratiques des armateurs pendant ces derniers mois alors que la Commission européenne ne semble pas réagir malgré les vives critiques adressées par les chargeurs et organisateurs de transport. En outre, le droit européen tel que formalisé par le Règlement général d'exemption par catégorie exige des compensations pour les utilisateurs. Il n'est pas certain que ces compensations soient satisfaites à cette heure. Un besoin de rééquilibre des relations entre chargeurs et transporteurs est nécessaire.* »¹⁵⁷

A cette occasion, Brendan Murray avait écrit « *alliances are the worst system in the world, except for the alternatives* »¹⁵⁸, impliquant qu'il vaut mieux encadrer le système existant plutôt que d'en construire un autre. Il nous semble cependant que cette expression pourrait être interprétée autrement : par une réglementation harmonisée des alliances sur le plan international, les entreprises pourraient être tentées de délaisser ce modèle et de trouver une alternative. Il serait possible de faire un lien avec les conférences maritimes qui, bien qu'interdites en 2006 seulement, se sont vues peu à peu délaissées au profit des consortiums à mesure que ces derniers offraient des avantages plus attrayants et sécurisants aux opérateurs. Et si « *Le vide juridique n'existe pas* » selon Christian Scapel, les opérateurs du marché s'imprèneront toujours du flou juridique pour créer leurs propres régimes contractuels non moins avantageux. Sont nées aujourd'hui les alliances, une déclinaison des consortiums dont l'exemption est parfois discutée de nos jours, objet de débat en 2020 aboutissant finalement à une décision de prolongation.

Voici donc toute la difficulté de l'harmonisation du droit de la concurrence sur le plan mondial et de la courtoisie internationale, qui est en pratique difficile à mettre en œuvre en raison des conceptions divergentes par pays et des intérêts différents entre Etats.

II - Une collaboration stratégique mise à mal par des divergences d'intérêts

Ces divergences entre autorités de la concurrence ont été particulièrement visibles dans l'affaire opposant la FTC à la Commission, une affaire portant sur le rachat de

¹⁵⁷ M. Brooks, H. Meersman, T. Vanelslander, C. Sys, et E. Voorde, « Regulation in the liner shipping industry : pathways to a balance of interests: technical report », 2019

¹⁵⁸ B. Murray, « Top U.S. Ship Regulator Pledges to Keep Pressure on Carriers », *Bloomberg Law*, 2021 : « Les alliances sont le pire système au monde, à l'exception des alternatives. »

McDonnell Douglas par Boeing, soit deux sociétés américaines de transport aérien desservant plusieurs continents. Ce rachat était constitutif d'une concentration, octroyant à Boeing 70% de part du marché mondial des « gros avions commerciaux ». En raison de la doctrine de l'effet (du fait de l'impact concurrentiel de cette concentration sur le territoire de l'Union européenne), une procédure a été engagée auprès de la FTC et de la Commission en parallèle qui rendirent chacune un avis différent. Les intérêts américains étant privilégiés, la FTC y était favorable avec le soutien du président de l'époque Bill Clinton, tandis que la Commission y était opposée. Mais, n'étant pas en position de force, elle a été contrainte de donner un avis favorable sous de sévères conditions¹⁵⁹.

Cet exemple nous démontre donc bien que, malgré des tentatives de coopération entre autorités de concurrence, les intérêts économiques des parties prenantes prévalent et ne sauraient être homogènes. La doctrine de l'effet / de la territorialité objective, un principe largement reconnu sur le plan international, semble remédier dans une certaine mesure à cette inégalité entre autorités de la concurrence, en attribuant à ces dernières la compétence pour rendre un avis sur les formes de coopération et autres opérations pouvant nuire à la concurrence d'un marché local. C'est le choix, bien que critiqué, opéré par la Commission européenne qui prend en considération les effets entraînés à l'intérieur de l'Union européenne par l'accord ou la pratique concernée, sans se pencher en particulier sur le lieu d'établissement des entreprises en cause. L'effet au sein du territoire européen doit être en revanche direct, immédiat, raisonnablement prévisible et substantiel¹⁶⁰. Cette affaire portant sur la fusion entre McDonnell Douglas et Boeing constituait pour la Commission sa première affirmation de ce principe : bien qu'il ne s'agisse que d'entreprises américaines, l'impact de ce rachat sur le territoire européen en raison de « l'existence de ventes [...] à des compagnies aériennes dans l'Union européenne » était non négligeable¹⁶¹. Or, ce principe qui était pourtant censé effacer dans une certaine mesure les disparités entre Autorités de concurrence n'a fait que les creuser : le choix de la Commission d'autoriser ce rachat n'était pas tant motivé par les intérêts de la concurrence européenne que pas des intérêts économiques face aux Etats-Unis. Dans cette situation, il serait possible de se demander dans quelle mesure une coopération stratégique digne de ce nom entre Autorités de concurrence est réellement possible face à des intérêts si divergents **(A)**. Ces divergences d'intérêts ont été particulièrement exacerbés dans l'affaire P3, un échec révélateur à notre sens de l'avenir incertain des alliances maritimes **(B)**.

A. Les divergences intrinsèques entre les autorités de concurrence

¹⁵⁹ J-F. Bellis, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, Collection Concurrences, 2015, pp. 302-303

¹⁶⁰ J-F. Bellis, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, p.24

¹⁶¹ J-F. Bellis, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, Collection Concurrences, 2015, p.27

: une barrière à une collaboration stratégique efficace

Les intérêts nationaux face à l'intérêt communautaire. Il est possible d'ores et déjà de faire le constat de la différence fondamentale entre les autorités de concurrence européenne, américaine et chinoise. Bien que la FTC soit une agence gouvernementale et la FMC une agence fédérale indépendante, ces deux autorités défendent un même intérêt : celui des consommateurs américains et des Etats-Unis en général (leurs chargeurs, entreprises, marchés). Pour ce qui est de la Chine, la nouvelle Administration d'Etat pour régulation du marché (SAMR) dépend directement du Conseil d'Etat de la République populaire de Chine et défend les intérêts de la Chine. Il s'agit donc d'autorités défendant les intérêts d'un unique Etat : « *Chine et Etats-Unis adoptent (...) clairement une posture de défense des intérêts des chargeurs...et par là même de leur volume de commerce international* »¹⁶². *Quid* de la Commission ? En effet, l'Union Européenne ne défend pas l'intérêt d'un Etat unifié, mais bien ceux de 27 Etats différents avec des intérêts économiques souvent divergents. Et quand bien même l'intérêt européen est rarement divisé concernant la protection du marché intérieur face aux influences externes, tel n'est pas le cas pour ce qui est des contradictions internes ou des tensions entre Etats membres telles que nous pouvons aujourd'hui les constater. Défendre 27 intérêts différents d'une Europe officiellement unie est donc particulièrement délicat pour la Commission face aux intérêts nationaux concrets d'Etats tels que la Chine ou les Etats-Unis.

Différences d'approches. Ces différences culturelles se font ressentir notamment dans les différences de systèmes juridiques et d'encadrement de la concurrence européenne (et donc des alliances maritimes ou des concentrations). Ces différences de conception se sont illustrées dans l'affaire COMP/M.3216 - Oracle/PeopleSoft portant sur la fusion entre Oracle et PeopleSoft sur le marché des logiciels entre une entreprise leader dudit marché et une plus petite entreprise. La Commission européenne a dénoncé un abus de position dominante en raison de la concentration du marché liée à cette fusion, tandis que la FTC a autorisé cette fusion au nom du principe de "marché pertinent" : le marché n'étant pas limité aux Etats-Unis mais se plaçant sur le marché mondial des logiciels, il n'y a ni abus de position dominante ni concentration du marché. La FTC a précisé que sa décision aurait pu être différente si le marché en question avait été limité au marché américain.

Différences d'intérêts. Comme évoqué précédemment, des différences d'intérêts existent entre Etats et leurs autorités responsables de la concurrence, rendant difficile une coopération efficace sur le long terme. Or, certains auteurs remarquent aujourd'hui que l'Union Européenne « *affiche progressivement un visage conflictualiste* »¹⁶³ dans les domaines où le droit européen ne serait pas parvenu « *à définir des solutions*

¹⁶² J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 :

<https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

¹⁶³ M. Fallon, « Le détachement européen de travailleurs, à la croisée de deux logiques conflictualistes », *Revue Critique de Droit International Privé*, Vol. 97, n° 4, 2008, p. 817

minimales capables d'éviter une exposition forte de ces matières à des logiques de marché »¹⁶⁴, entraînant une stimulation de la concurrence entre systèmes juridiques européens. Ces réflexions pourraient nous mener à nous demander comment la Commission européenne peut défendre de manière efficace les intérêts européens divisés face aux Etats tels que les Etats-Unis ou la Chine ?

Sont ici en conflit les droits de la concurrence et non les systèmes juridiques internes. A ce sujet, l'Union Européenne a effectivement opéré une certaine homogénéisation, évitant ainsi les divisions internes qu'elle connaît parfois dans d'autres matières, d'autant plus que les enjeux sont différents : comme le souligne Laetitia Driguez, le droit de la concurrence a avant tout pour objet « *de préserver les conditions de la concurrence sur des marchés intégrés et non pas d'empêcher la concurrence entre les droits* » : il s'agit donc d'instituer une concurrence efficace, et non une concurrence loyale. C'est donc ainsi que nous revenons à une différence d'approche entre Autorités de concurrence : la Commission européenne ne pouvant défendre des intérêts nationaux homogénéisés à l'image de la Chine et des Etats-Unis qui privilégient plus ou moins ouvertement l'intérêt de leurs chargeurs et consommateurs¹⁶⁵, elle adopte une position plus neutre pour privilégier une concurrence efficace, une « *workable* » concurrence s'appliquant de manière indiscriminée à tout opérateur sur le marché. Cette politique est cependant critiquée, notamment lors de son refus de valider la fusion des géants ferroviaires Alstom-Siemens en 2019, jugé « *néfaste pour la concurrence* »¹⁶⁶. En effet, malgré la justification des entreprises en raison de la menace chinoise et du géant CRRC, la Commission et Margrethe Vestager, la commissaire chargée de la Concurrence, ont écarté cet argument en raison de la restriction à la concurrence qu'une telle fusion représenterait sur le marché européen, puis parce que « *CRRC réalise 90 % de son chiffre d'affaires en Chine. Mais il n'y a aucune perspective d'entrée des Chinois en Europe dans un avenir prévisible.* »¹⁶⁷. Nous nous permettrons de remarquer cependant que bien que Mme Margrethe Vestager ait en apparence raison, les trains chinois sont aujourd'hui réputés pour leur qualité et leurs coûts extrêmement compétitifs par rapport aux prix européens. Aussi, ne faut-il pas oublier que les intérêts économiques européens ne se jouent pas uniquement sur le marché intérieur, mais bien sur le marché mondial également. Ainsi, face à un tel refus, certains auteurs ont émis des critiques à l'égard du principe de non-interventionnisme sur les marchés de la Commission, notamment dans le contexte économique actuel : « *Une ligne politique en faveur du libre échange que l'ont*

¹⁶⁴ S. Harnay et J.-S. Bergé, « Les analyses économiques de la concurrence juridique : un outil pour la modélisation du droit européen ? », *Revue internationale de droit économique*, 2011/2, t. XXV, p. 176

¹⁶⁵ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

¹⁶⁶ European Commission - Press release, « Mergers: Commission prohibits Siemens' proposed acquisition of Alstom », 2019

¹⁶⁷ L. Steinmann, « La Commission européenne justifie son rejet de la fusion Alstom-Siemens », *Les Echos*, 2019 : <https://www.lesechos.fr/industrie-services/tourisme-transport/la-commission-europeenne-rejette-la-fusion-alstom-siemens-962329>

pourrait qualifier d'un peu dépassée dans le contexte de guerre commerciale qui s'impose depuis plusieurs mois. »¹⁶⁸.

Différences culturelles. Si l'Union Européenne et les Etats-Unis font partie de ce que l'on pourrait appeler le 'bloc occidental', tel n'est pas le cas de la Chine. L'utilisation par l'Occident de sa propre terminologie et de son idéologie pour interpréter une civilisation si différente, sans tenir compte de ses particularités, entraîne jugements et prévisions qui se sont « *parfois, et même assez souvent, révélés inexacts* »¹⁶⁹. Nous ne nous attarderons pas sur le modèle du contrôle des concentrations en Chine¹⁷⁰, mais nous nous contenterons d'évoquer sa spécificité principale afin de comprendre la position de la Chine sur le contrôle des alliances à l'international. La Chine ayant adopté un modèle économique libéral (soit une économie de marché) en 1993, mettant fin à l'économie publique et hautement planifiée et instaurant la concurrence comme base de son modèle, elle a cependant adapté ce modèle à sa tradition d'unification territoriale qu'elle compte aujourd'hui préserver¹⁷¹. Le régime centralisé de la Chine tel qu'on le connaît aujourd'hui n'est donc pas nouveau, mais crée un paradoxe inhérent à ce pays qu'il s'agit de prendre en compte aujourd'hui, notamment pour comprendre l'échec de l'alliance P3.

B. L'échec de l'alliance P3, révélateur de l'avenir incertain des alliances maritimes

Présentation. Bien que l'affaire de l'alliance P3 se soit clôturée en 2013, elle reflète une grande insécurité juridique pour les acteurs du transport maritime en ce qu'elle démontre une réelle absence d'homogénéité entre les réglementations et encadrement des alliances maritimes entre les membres de la Triade, démontrant au passage les difficultés de coopération entre les autorités responsable de la concurrence.

L'alliance P3 a été initiée le 18 juin 2013 par les trois premières grandes compagnies européennes : le danois MAERSK Line (14,4% de part de marché concernant les trafics internationaux conteneurisés en 2014), l'italo-suisse MSC (13,3%) et le français CMA CGM (8,5%). L'alliance, destinée à être mise en route en mi-2014, avait pour

¹⁶⁸ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

¹⁶⁹ Voir à ce sujet J. Wu, *Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence*, Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit, 2015, p.26

¹⁷⁰ Voir à ce sujet J. Wu, *Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence*, 2015, Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit

¹⁷¹ Voir à ce sujet J. Wu, *Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence*, Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit, 2015, p. 29

objectif de « *constituer une alliance opérationnelle de long terme concernant les liaisons Est-Ouest, baptisée Réseau P3 (P3)* »¹⁷².

- Partage des lignes maritimes : 29 lignes maritimes sur les principaux marchés Asie-Europe, Asie-Amérique, Pacifique et Atlantique étaient prévues¹⁷³. De nombreuses escales étaient prévues ;
- Amélioration des services proposés : comme indiqué par la CMA CGM, l'alliance avait pour objectif d'améliorer « [...] *la qualité et l'offre des services proposés à [leurs] clients, à travers des liaisons plus fréquentes et plus fiables.* »¹⁷⁴. L'alliance aurait permis des services plus flexibles, comme par exemple 8 traversées hebdomadaires entre l'Asie et l'Europe du Nord ;
- Augmentation des capacités¹⁷⁵: à travers la contribution de chaque membre de l'alliance proportionnellement à leurs rangs dans le transport mondial de marchandises conteneurisées, le réseau P3 devait bénéficier de 255 navires opérants, estimés à 2,6 millions d'EVP au total ;
- Forme de l'accord : il s'agissait d'un *Vessel Sharing Agreement*, soit d'un contrat de partage de navire permettant une « *mise en commun du tonnage sur un service de ligne* » par plusieurs transporteurs¹⁷⁶. Cet accord n'implique pas de coordination des tarifs et, bien qu'il s'agisse d'une technique contractuelle permettant aux parties de déterminer librement les modalités d'engagement, cette liberté doit s'exercer dans le respect du droit applicable ;
- Exploitation indépendante : à la fois des navires du réseau par le biais d'un centre d'exploitation des navires commun à tous les membres, mais également des fonctions de vente, marketing et service à la clientèle des lignes exploitées par l'alliance.

Réactions de la part des opérateurs du domaine du transport maritime. Des craintes se sont élevées suite à l'annonce de la mise en route de l'alliance P3, notamment à propos de l'éventuelle divulgation d'information commercialement sensibles ou de l'augmentation des prix, menant à l'élimination d'une partie de la concurrence sur le marché. L'Asian Shippers Council (ASC)¹⁷⁷ s'est manifesté à travers son président, John Lu, pour déclarer cette alliance était trop imposante et

¹⁷² CMA-CGM, « *CMA CGM, Maersk Line et MSC prévoient le lancement de P3 à l'automne 2014* », 2014 :

<https://www.cma-cgm.fr/detail-news/455/cma-cgm-maersk-line-et-msc-prevoient-le-lancement-de-p3-a-l-automne-2014>

¹⁷³ V. Groizeleau, « *Conteneur : Les Chinois font échec à l'alliance P3* », Mer et Marine - Toute l'actualité maritime, 2014 : <https://www.meretmarine.com/fr/marine-marchande/conteneur-les-chinois-font-echec-a-l-alliance-p3>

¹⁷⁴ CMA CGM, « *CMA CGM, Maersk Line and MSC to establish an operational alliance* », Press release CMA CGM, 2013

¹⁷⁵ P. Magnan, « *La Chine bloque la constitution d'un géant maritime européen* », *Franceinfo*, 2014 : https://www.francetvinfo.fr/monde/europe/la-chine-bloque-la-constitution-d-un-geant-maritime-europeen_3068851.html

¹⁷⁶ P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p.335, n°534

¹⁷⁷ Conseil des chargeurs asiatiques

éliminerait les petits acteurs du marché¹⁷⁸. En effet, les pourcentages de part de marché de l'alliance P3 étaient évalués à approximativement 42% sur les lignes Asie-Europe, 40% sur les lignes transatlantiques, et 24% sur les lignes transpacifiques. Une différence culturelle a d'ailleurs pu se faire remarquer lorsque l'ASC avait également reproché aux membres de l'alliance P3 d'avoir été trop transparents sur le projet et sa mise en œuvre, remettant en cause de ce fait leurs réelles intentions.

Arguments. Certains opérateurs approuvaient le projet en raison des éventuels impacts positifs. L'alliance P3 allait peut-être inciter les autres compagnies maritimes sur le marché à investir tout en réduisant les coûts et les prix. En revanche, d'autres opérateurs craignaient une concurrence excessive envers les alliances déjà présentes sur le marché, d'autant plus que l'alliance (contrairement aux consortiums) fonctionne dans une logique de gain de parts de marché, ou dans une moindre mesure dans la quête du maintien de sa position dans le domaine d'activité. Or, si la position dominante n'est pas illicite en soi, elle peut être sanctionnée en cas de caractère abusif, ce qui aurait pu être le cas de l'alliance P3.

Examen de conformité du projet P3. Le domaine d'activité de l'alliance P3 s'étendant aux trois principaux marchés mondiaux (territoires américain, européen et chinois), les membres P3 ont dû faire des démarches auprès des autorités de la concurrence de ces territoires respectifs pour obtenir l'autorisation de la mise en activité de l'alliance au nom de la théorie de l'effet (et des effets éventuels de l'alliance sur ces territoires). Au vu de l'importance de ce projet, la FMC a invité le 22 octobre 2013 le MofCOM et la Commission européenne à s'entretenir ensemble sur l'évolution du paysage maritime international et sur les points de vue divergents afin de tenter d'aboutir à des positions communes. La coopération entre autorités de concurrence a cependant échoué dans une certaine mesure, puisque aucun consensus n'a été trouvé.

Trois autorités de la concurrence, trois conclusions différentes. L'échec de l'alliance P3, de part son refus par la Chine, peut être attribuée à deux éléments. Tout d'abord, une différence de perspective entre les autorités de concurrence occidentales et chinoise : « *L'interdiction de l'alliance P3 démontre qu'il existe un risque d'interprétation divergente entre des juridictions nationales relatif à une même transaction internationale* »¹⁷⁹. Dans ce cas-là, il est possible de se demander si une internationalisation de certaines normes en matière de concurrence portant sur les alliances est pertinente dans la mesure où les autorités de concurrence pourraient avoir des interprétations différentes. Une

¹⁷⁸ M. Hand, « The Asian Shippers Council (ASC) has hit out at the planned P3 Alliance saying “such a concentration of capacity as untenable” », *Seatrade Maritime News*, 2013 : <https://www.seatrade-maritime.com/americas/asian-shippers-fear-worst-over-p3-alliance>

¹⁷⁹ L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo) stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », *DMF*, n°769, 2015, pp.396 et 397

coopération entre ces dernières semble également difficile au vu de l'exemple de l'affaire P3 n'ayant débouché sur aucun consensus.

La deuxième raison du refus de la Chine peut être également attribuée aux parts présumées de l'alliance P3. Comme vu précédemment, il était estimé que l'alliance P3 détiendrait environ 42% des parts de marché sur les flux Europe-Asie, rendant la Chine particulièrement réticente comme les déclarations de l'Asian Shippers Council (ASC)¹⁸⁰ l'ont démontré. La fin du projet P3 a donc été annoncée le 18 juin 2014.

FMC. Au terme d'un processus d'autorisation de 45 jours, la FMC a jugé le projet P3 conforme à la législation américaine et ne comportant aucun risque d'atteinte disproportionnée à la concurrence¹⁸¹. Pour ce qui est de la crainte des chargeurs d'une augmentation déraisonnable des taux de fret, la FMC a la possibilité d'agir de manière rétroactive sur les accords exemptés dans les cas où ces derniers seraient susceptibles de nuire à la concurrence par le biais du Shipping Act. La FMC a justifié son autorisation par la large palette d'avantages que le projet P3 apporterait au marché, compensant largement ainsi les éventuelles restrictions de concurrence. Cependant, bien que la décision quasi-unanime de la FMC soit intervenue rapidement (elle a été la première autorité à trancher sur la question), un membre de la Commission fédérale, *Commissioner Richard A. Lidinsky, Jr.* a marqué son désaccord : « (...) *this agreement is in reality not an alliance or true vessel sharing arrangement. Rather, it is in effect a merger of the top three global liner companies.* »¹⁸². Ainsi, selon Commissionnaire Lidinsky, un contrôle plus approfondi aurait dû être effectué, les répercussions sur le marché étant d'un autre ordre au vu de l'importance du projet.

MofCOM. La décision de rejet du 17 juin 2014, soit neuf mois après la notification du projet P3, par l'*Anti-Monopoly Bureau of Ministry of Commerce* semble suivre le même raisonnement que le Commissionnaire Lidinsky, cette décision se fondant sur la législation chinoise consacrée aux fusions. Ainsi, une requalification du projet a été opérée : les opérateurs concernés avaient présenté P3 comme une alliance, non comme une fusion. Dans sa décision de rejet, la MofCOM a déclaré ne pas être opposée à ce que les entreprises augmentent leur part de marché sur la base de leur propre compétitivité, mis à part dans le cas d'entreprises ayant déjà atteint une position non négligeable sur le marché qu'elles souhaiteraient renforcer : un devoir d'analyse des impacts sur les concurrents s'impose alors. C'est ainsi que la MofCOM

¹⁸⁰ Conseil des chargeurs asiatiques

¹⁸¹ Le Marin, « Feu vert américain à l'alliance P3 de CMA CGM, MSC et Maersk », *Le Marin*, 2014 : <https://lemarin.ouest-france.fr/articles/detail/items/feu-vert-americain-a-lalliance-p3-de-cma-cgm-msc-et-maersk.html>

¹⁸² R. A. Lidinsky, Jr., « *Foundation for Commissioner Lidinsky's Dissent on the P3 Alliance Vote* », FMC : « Cet accord n'est en réalité n'est pas une alliance ou un véritable accord de partage de navires. Il s'agit plutôt d'une fusion des trois plus grandes compagnies maritimes mondiales. » ; <https://www.fmc.gov/foundation-for-commissioner-lidinskys-dissent-on-the-p3-alliance-vote/>

a défendu sa position par quatre arguments de rejet visant l'impact anti-concurrentiel non négligeable du projet¹⁸³.

- Un excès de position dominante : la capacité combinée de Maersk, MSC et CMA CGM dans le marché du transport maritime de conteneurs entre l'Asie et l'Europe aurait atteint jusqu'à 47 % à travers le projet P3, renforçant ainsi leur position déjà dominante et la concurrence avec les transporteurs publics chinois tels que COSCO ou China Shipping Container Lines (CSCL). La MofCOM vient donc directement défendre son marché et ses opérateurs maritimes, puisque nous pouvons remarquer au passage que la FMC ne faisait pas face à des enjeux d'une telle ampleur lors de la prise de décision, la majorité de l'activité du projet P3 portant sur les lignes transatlantiques et Europe-Asie.
- Concentration trop élevée du marché : du fait de la position dominante de cette alliance sur le marché et sa gestion de plus 40% des échanges sur les lignes transatlantiques et Europe-Asie, la MofCOM a fait le choix de qualifier le projet P3 d'alliance "compacte", la soumettant ainsi au contrôle des concentrations et l'assimilant implicitement à une fusion d'entreprise « *sans tenir compte que la commercialisation du fret ou la fixation des taux sont assurés par chaque opérateur et que leur société respective continue d'exister.* »¹⁸⁴. Bien que cette qualification puisse sembler approximative et donc peu adaptée à la spécificité de l'activité de transport maritime, nous rappellerons que la Chine ne dispose pas d'exemptions antitrust par catégorie pour les compagnies maritimes contrairement aux Etats-Unis ou à l'Union Européenne. Ainsi, leur sont appliqué le régime des règles antitrust chinoises, mais la spécificité du transport maritime est généralement prise en compte dans une certaine mesure par le biais d'un régime d'exemption individuelle. Tel nous semble être le cas dans cette décision de refus, puisque la MofCOM évoque concrètement l'impact d'une telle alliance sur le marché du transport maritime et dans les rapports commerciaux avec les autres opérateurs du secteur.
- Formation de barrières à l'entrée du marché pour les autres transporteurs
- Coopération trop étroite entre les entreprises : MofCom a déclaré s'être entretenue avec ces dernières afin de trouver un moyen de réduire l'impact anti-concurrentiel du projet sur le marché, mais « *les parties n'ont pas pu démontrer la conformité de la transaction à l'intérêt général – social public interests, pas plus que ses effets positifs contrebalançant ses effets négatifs sur la concurrence [...]* »¹⁸⁵. En effet, malgré la grande transparence des entreprises, le « *ship-pooling network* » mis en

¹⁸³ voir Asean Lines, China's Ministry of Commerce explains P3 rejection :

<https://www.aseanlines.com/Show.aspx?id=401>

¹⁸⁴ L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo) stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », *DMF*, n°769, 2015, p. 395

¹⁸⁵ L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo) stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », *DMF*, n°769, 2015, p.396

place et coordonné par un centre d'opération commun unique a été jugé trop rigide et privant d'indépendance les membres de l'alliance, différenciant l'alliance P3 des alliances maritimes traditionnelles. Il s'agit d'une entente technique structurée avec une coordination centrale, et non plus d'un ensemble d'accord entre membres pour optimiser l'exploitation de lignes. La soumission de ce projet au droit des fusions était logique selon la réglementation chinoise, mais il s'agissait d'une position défavorable pour recevoir un avis positif.

Commission. Bien que le système chinois de contrôle des concentrations soit proche de celui de la Commission, l'Union Européenne n'a pas abordé le projet sous cet angle puisqu'elle n'a pas ouvert de procédure à ce sujet. Elle est restée muette sur la question qui pourtant concerne également le marché du transport maritime européen. Certains auteurs voient dans l'adoption du règlement d'exemption des consortiums en juin 2014 une décision informelle d'autorisation implicite laissant la porte ouverte à un contrôle *a posteriori* en cas de non-respect du droit communautaire ou de tout soupçon d'illicéité de l'alliance¹⁸⁶.

Si la Commission n'a toujours pas directement tranché la question qui n'est aujourd'hui plus d'actualité, cette autorisation informelle crée cependant une certaine insécurité juridique et laisse la porte ouverte à de nombreuses questions, qui aurait pu causer éventuellement des complications *a posteriori* si le projet avait été validé par la MofCOM. En effet, si le règlement d'exemption s'applique à tout consortium (et par extension à toute alliance) détenant une part de marché en-deçà du seuil de 30% par rapport aux transporteurs non-membres, une exemption individuelle est nécessaire pour tout projet ne remplissant pas ces critères. Or, MAERSK Line (14,4%), MSC (13,3%) et CMA CGM (8,5%) détenaient ensemble 36,2% de part de marché concernant les trafics internationaux conteneurisés en 2014. De plus, il était admis que l'alliance P3 auraient des parts de marché colossaux sur les lignes Asie-Europe (approximativement 42%) et transatlantiques (40%), entraînant donc inévitablement un impact non négligeable sur le marché européen en cas de mise en œuvre du projet. Selon les règles communautaires elles-mêmes, ce projet n'aurait-il pas dû faire l'objet d'une attention particulière de la part de la Commission afin de déterminer sa compatibilité avec le droit de la concurrence communautaire et éviter que son activité sur le marché européen ne puisse être remise en cause ultérieurement en raison d'une absence de décision tranchée de la part de la Commission ? De plus, si les contrôles de concentration chinois et européen sont similaires, il est possible de se demander si ce projet n'aurait pas dû faire l'objet d'un contrôle non seulement pour une exemption individuelle, mais également pour vérifier qu'il ne s'agissait pas d'une fusion qui ne disait pas son nom : en effet, il est obligatoire selon le droit communautaire de notifier

¹⁸⁶ L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo) stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », *DMF*, n°769, 2015, p.396

la Commission de tout projet de fusion / d'acquisition à des fins de contrôles préalables.

Et si la Commission laissait effectivement la porte ouverte à un contrôle *a posteriori*, un contrôle *a priori* aurait été sans doute préférable afin de devancer les éventuelles conséquences anti-concurrentielles de l'alliance au détriment des concurrents présents sur le marché. Ces questions ne sont cependant plus d'actualité puisque le projet de l'alliance P3 a donc été abandonné suite au refus de la MofCOM. Il nous semble cependant dommageable que sur un projet d'une telle envergure, les intérêts européens n'aient pas été représentés officiellement en tant que tels aux côtés des intérêts américains et chinois, ne serait-ce que sur le plan politique.

Bien que le projet P3 ait été interdit en 2014, la situation oligopolistique des alliances maritimes est bien réelle, particulièrement dans le domaine du transport maritime.

CHAPITRE II - L'OLIGOPOLE DES ALLIANCES MARITIMES DANS LE DOMAINE DU TRANSPORT MARITIME

Force est de constater aujourd'hui que le domaine du transport maritime est majoritairement partagé entre entreprises à position dominante, les trois premières (MSC, Maersk, CMA CGM Group) concentrant à elles seules 47% de parts de marché sur le marché du transport maritime de containers¹⁸⁷. « *Le nombre des alliances s'est réduit au cours des deux dernières décennies passant de cinq en 1998, avec 53 % de parts de marché, à trois seulement en 2020 (Ocean Alliance, 2M et THE Alliance), avec plus de 92 % de parts de marché* »¹⁸⁸. Cette question préoccupe de plus en plus les opérateurs du marché et les Autorités de concurrence en raison d'une « *flambée des tarifs et les annulations d'escale* »¹⁸⁹. Ainsi, si en raison d'une stabilité fragile sur le marché entre alliances et opérateurs (**Section I**), la vision actuelle des alliances demeure cependant partagée entre appréciation et critique (**Section II**).

Section I – L'hybridation des services proposés par les alliances

Des services hybrides proposés par des moyens critiqués. Dans un objectif de mettre en place une économie d'échelle, et donc d'abaisser le coût unitaire d'un

¹⁸⁷ Alphaliner TOP 100, consulté le 11 août 2023 : <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>

¹⁸⁸ L. Fedi, « Les contrats d'alliances maritimes : Coopération intégrée ou fusion masquée ? », *Penser le Maroc logistique : une perspective pluridisciplinaire*, A. Naciri et G. Paché Ed., Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2021

¹⁸⁹ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », Upply, 2020 :

<https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

produit en accroissant sa production, les alliances ont permis par une mise en commun des ressources de leurs membres de non seulement optimiser leur productivité sur les lignes exploitées en commun, mais également d'accroître et de diversifier les activités des transporteurs de lignes maritimes. Cet avènement du transport multimodal permet donc, à travers l'implantation d'une chaîne logistique permettant un transport de bout-en-bout entre l'industriel et le client, de créer un réseau reliant les opérateurs maritimes entre eux, incluant les ports : « (...) grâce à l'absence d'harmonisation de la réglementation applicable aux contrats formant les alliances, les parties peuvent adapter les accords en fonction des besoins et des activités. (...) Les opérateurs maritimes souhaitent désormais contrôler l'ensemble de la chaîne logistique, allant du chargement, jusqu'au déchargement, tout en passant par l'entreposage ou le traçage. »¹⁹⁰. Ce phénomène crée en contrepartie une interdépendance des opérateurs économiques. Les intérêts sont donc partagés face à des chargeurs qui critiquent aussi bien une dégradation des services que des moyens de coopération parfois anti-concurrentiels et s'effectuant à ce titre à leur détriment. Un rééquilibrage des relations entre transporteurs et chargeurs serait donc sans doute le bienvenu aujourd'hui et répondrait dans une certaine mesure aux attentes des opérateurs maritimes, partagés sur la question des alliances.

L'exemple de coopération potentiellement anti-concurrentielle le plus répandu aujourd'hui est celui de l'échange d'informations entre les partenaires d'une même alliance. Si l'entente, l'abus de position dominante, et une uniformisation des frets sont illicites, le fonctionnement d'une alliance implique néanmoins que les entreprises se partagent des informations commerciales pour assurer l'efficacité de leur coopération : « Les chargeurs veulent s'assurer de la stricte nécessité qui justifierait l'échange de données commerciales entre les compagnies. Ils sont allés jusqu'à suggérer la création d'un système de contrôle dirigé par une Commission européenne qui analyserait en continu le lien entre la capacité de transport proposé et les taux de fret. »¹⁹¹.

Un choix entre hybridation et qualité des services proposés. Il semblerait que, selon l'expression "Le mieux est l'ennemi du bien", soit déploré une détérioration de la qualité des services par le biais d'une optimisation de la productivité et de l'avènement du transport multimodal. Selon Jérôme de Ricqlès, « (...) les compagnies maritimes de lignes régulières sont désormais capables d'adapter leurs capacités aux évolutions du marché de façon très agile. Une réactivité qui a pour effet de dégrader le service en matière de fréquence de départ et de temps de transit (...) », s'écartant ainsi du principe fondamental de régularité du service du transport maritime de conteneurs au profit d'une offre de service

¹⁹⁰ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.56

¹⁹¹ L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF*, n°750, 2013, p.697

hybride¹⁹². S'agit-il donc de choisir entre la simplicité ou l'efficacité, entre l'optimisation de la production ou la qualité des prestations ? Les constats sont majoritairement unanimes : le tout récent "yield management", soit le processus d'ajustement fréquent du prix d'un produit en réponse à divers facteurs du marché tels que la demande ou la concurrence¹⁹³, privilégie le pragmatisme et « *il arrive que des compagnies de ligne régulière retardent d'une semaine le départ d'un navire plein aux deux tiers, et ce de façon unilatérale* »¹⁹⁴. A cet effet, la CMA CGM a lancé son service premium "Sea Priority Go" offrant un statut VIP à certaines marchandises¹⁹⁵. Hapag Loyd a fixé un objectif de 95% de "Loaded as Booked", s'engageant à charger au moins 95 % des réservations confirmées sur le voyage spécifié afin de fluidifier les flux de transport et de la chaîne d'approvisionnement¹⁹⁶. En revanche, cette réactivité permet de maintenir les taux de fret à des niveaux substantiels, notamment durant la crise du Coronavirus alors même que la demande avait drastiquement baissée.

Un rééquilibrage des relations entre les alliances et opérateurs maritimes. S'il est vrai que les transporteurs disposent de prérogatives et d'un pouvoir de négociation très importants, voir même excessif face aux autres opérateurs du marché grâce aux alliances, la fin de l'exemption des conférences maritimes a pu marquer un certain rééquilibrage des relations entre transporteurs et chargeurs qui ont vu leur statut évoluer de simple utilisateur de fret à client à part entière, à l'instar de leurs homologues américains qui s'organisent en groupements pour faire pression sur les contrats de transport conclus. Il s'agirait peut-être d'un modèle à suivre sur le marché du transport maritime en Europe.

Comme indiqué par l'ITF, ce système de transport doit également bénéficier aux usagers or, dans le transport maritime par conteneurs, il n'y a pas de contact direct entre les consommateurs finaux et la plupart des acteurs de la chaîne de transport. Les chargeurs, propriétaires des cargaisons qui importent et exportent les produits que les consommateurs sont susceptibles d'acheter, constituent donc le lien le plus direct entre les compagnies maritimes et les consommateurs, et préfèrent à ce titre un transport au moindre coût, dans les meilleures conditions et de la manière la plus

¹⁹² J. De Ricqlès, « Conteneurs : des lignes maritimes plus tellement "régulières" », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/conteneurs-des-lignes-maritimes-plus-tellement-regulieres>

¹⁹³ Collins Online Dictionary, « Yield Management » : <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/yield-management>

¹⁹⁴ J. De Ricqlès, « Conteneurs : des lignes maritimes plus tellement "régulières" », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/conteneurs-des-lignes-maritimes-plus-tellement-regulieres>

¹⁹⁵ CMA CGM, « CMA CGM lance SEAPRIORITY Go, une nouvelle solution de la gamme CMA CGM+ qui garantit un acheminement prioritaire des marchandises », 2020 : <https://www.cma-cgm.fr/detail-news/3046/cma-cgm-lance-seapriority-go-une-nouvelle-solution-de-la-gamme-cma-cgm-qui-garantit-un-acheminement-prioritaire-des-marchandises>

¹⁹⁶ Hapag-Loyd, « Increased efficiency for your supply chain: Hapag-Lloyd releases "Loaded as Booked" quality promise », 2020 : <https://www.hapag-loyd.com/en/services-information/news/2020/07/increased-efficiency-for-your-supply-chain--hapag-loyd-releases.html>

fiable¹⁹⁷.

Or, ces attentes ne sont réalisables selon certains que par le biais des alliances et de leur exemption. « *Du côté des transporteurs, les positions sont divergentes. Si pour une partie d'entre eux la fin de l'immunité anti-trust n'aurait eu aucun impact significatif sur leurs activités commerciales, d'autres considèrent qu'elle a favorisé une plus forte concurrence sur les lignes maritimes concernées par l'abrogation. Corollairement, cette plus forte concurrence provoque une volatilité des prix, empêchant les armateurs de développer des stratégies commerciales et d'investissements sur le moyen ou long terme. Les chargeurs et les transporteurs semblent donc s'accorder sur ce point, même si les fondements de leurs critiques ne sont pas similaires.* »¹⁹⁸. En effet, bien que l'impact positif des alliances sur la concurrence soit un point d'accord pour chargeurs et transporteurs, l'alliance n'est cependant pas un groupement disposant d'une personnalité juridique et ses membres ne doivent pas être exonérés de toute responsabilité face à des dysfonctionnements opérationnels au détriment des chargeurs.

Une difficile mise en œuvre de la responsabilité des alliances. Bien que notre approche de ce sujet ne soit qu'exhaustif et que nous n'évoquerons pas le régime de responsabilité en droit du transport maritime de marchandises, ce sujet a été en revanche traité dans le mémoire remarquable de Tara de Marchi Nassar, « Alliances maritimes et responsabilité des partenaires »¹⁹⁹.

- Alliance, composée d'entités distinctes. Il s'agit de la caractéristique principale différenciant une alliance d'une fusion : les entreprises membres d'une alliance demeurent indépendants. L'alliance n'a donc aucune personnalité juridique et chaque membre de l'alliance est seul responsable de ses propres ventes, achats et exploitation de ses navires propres, non partagés au sein de l'alliance. A ce sujet, Tara de Marchi Nassar a cité dans son mémoire l'article 14 d'un Vessel Sharing Agreement n°012426155 : «*Each party shall retain its own separate identity, shall have its own sales, pricing and marketing functions and organizations, and shall be responsible for marketing its own interests in the Trade. Each Party will issue its own bills of lading, handle its own claims and will be fully and solely responsible for all expenses, obligations and liabilities applicable to it pursuant to this Agreement.* »²⁰⁰. Tel est

¹⁹⁷ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.31

¹⁹⁸ L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF*, n°750, 2013, p.697

¹⁹⁹ Nous recommandons la lecture de ce mémoire pour approfondir ce sujet : T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021

²⁰⁰ T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.66 : « Chaque partie conservera sa propre identité distincte, disposera de ses propres fonctions et organisations de vente, de tarification et de marketing, et sera responsable de la commercialisation de ses propres intérêts dans le commerce. Chaque partie émettra ses propres connaissances, traitera ses propres réclamations et sera entièrement et uniquement responsable de toutes les dépenses, obligations et responsabilités qui lui incombent en vertu du présent accord. »

également le cas des Slot Exchange Agreements : le contrat de vente et d'achat d'espace n'engage les parties sur leurs lignes respectives.

- Institutionnalisation de l'alliance. Si le centre d'opération commun unique de l'alliance P3 a été jugé trop rigide et privant d'indépendance les membres de l'alliance, les alliances traditionnelles ont également un centre de coordination des opérations²⁰¹. Ce centre de coordination effectue une gestion opérationnelle des services proposés par l'alliance afin d'augmenter l'efficacité de cette dernière, bien que ses fonctions ne soient pas limitées afin de lui laisser une marge d'adaptation. Bien que l'alliance n'ait pas de personnalité juridique, le centre de coordination peut avoir parfois une utilité de bouclier pour les membres, rendant la mise en œuvre de la responsabilité individuelle de ces derniers extrêmement difficile en raison de l'application du règlement d'exemption européen. Tara de Marchi Nassar souligne fort justement que « *le règlement d'exemption par catégorie n'est plus adapté à la dimension et l'impact des groupements d'armateurs actuels* »²⁰².

Une possible qualification d' « entreprise » des alliances. Comme le souligne Laurent Fedi, « *In fine, comme l'ont fait justement remarquer les professeurs Corruble et Delebecque, c'est toute la question de la personnalité juridique de ces alliances qui est en jeu et la possible qualification d' « entreprise* ». »²⁰³. Cette qualification permettrait alors d'engager plus facilement la responsabilité des alliances, et donc de leurs membres. La question de l'application du contrôle des concentrations couplé à l'article 101 du TFUE sur les ententes aux alliances se pose aujourd'hui, notamment lorsque l'alliance en cause bénéficierait d'une autonomie sur le marché, tel qu'une entreprise commune de plein exercice. Si ce choix a été opéré par la Chine à l'occasion du projet P3, c'est bien parce que l'on parle aujourd'hui de *'tight alliance'*, soit d'alliance organisant une coopération trop étroite entre ses membres, insuffisamment indépendants sur le marché. Tara de Marchi Nassar a remarqué à ce sujet que l'exemption portant sur les consortiums n'est peut-être plus adaptée à l'évolution des alliances. Un régime d'exemption déroge aux situations « normales » pour ne viser que les cas particuliers répondant à des critères bien précis et nécessitant par ce biais une interprétation restrictive pour lutter contre les éventuels abus. « *Peut-être la Commission, à travers les multiples renouvellements de l'exemption par catégorie, l'a-t-elle oubliée ? Pour être complète, cette critique doit toutefois prendre en compte le manque de moyens des institutions. La mise en place d'actions directes par les institutions (Commission, CNUCED, ou Federal Maritime Commission) implique que celles-ci aient plus de moyens, et donc plus de pouvoir.* »²⁰⁴.

²⁰¹ Operation Coordination Center (OOC)

²⁰² T. de Marchi Nassar, Alliances maritimes et responsabilité des partenaires, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, p.65

²⁰³ L. Fedi, « Alliances stratégiques dans l'industrie des liners : les voies de réponses du droit de la concurrence européen et international », DMF, n°816, 2019

²⁰⁴ T. de Marchi Nassar, Alliances maritimes et responsabilité des partenaires, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021, pp.71 et 72

Section II – Une vision controversée des alliances : entre appréciation et critique

Malgré les avantages indéniables apportés par les alliances sur le marché du transport maritime de marchandises, des critiques émanent sur cette forme de coopération en particulier et son exemption, notamment depuis le début du Covid 19 et les récentes tensions économiques entre la Chine, l'Europe et les Etats-Unis. Bien que l'exemption ait été étendue jusqu'au printemps 2024, nous serions tentés de faire un parallèle avec les conférences maritimes au vu des débats ayant eu lieu autour du règlement de 2020, pris par ailleurs dans le contexte particulier de la crise du Covid 19. Tout comme les conférences maritimes, exemptées pour leurs avantages et impact positif sur le marché, leur interdiction en 2006 est intervenue après de nombreuses critiques de la part des opérateurs du marché face à un déséquilibre exacerbé dans les relations transporteurs-chargeurs nuisant ainsi à la concurrence. Il sera intéressant de voir si les alliances auront le même sort que les conférences, mais dans un contexte aujourd'hui particulier. De plus, les alliances ont été capables de par leur flexibilité de s'adapter d'avantage aux besoins du marché, conduisant à se demander si elles ne sont pas devenues indispensables. En effet, les alliances sont aujourd'hui à l'origine de réseaux maritimes extrêmement développés, leur impact sur la concurrence du marché du transport maritime **(I)** et sur l'activité portuaire **(II)** aujourd'hui indéniable.

I - Un impact concurrentiel controversé

La structuration du marché du transport maritime actuel par les alliances. Les alliances ont permis d'ouvrir le marché à de nouveaux transporteurs en leur permettant d'acquérir et d'exploiter des méga-navires que ces derniers n'auraient pas pu exploiter autrement, réduisant ainsi les coûts unitaires. La commande de méga-navires alimentant la surcapacité, il est possible d'affirmer que les alliances sont à l'origine de la surcapacité que le marché connaît actuellement, tout du moins jusqu'à la crise du Covid 19. Les alliances ont également uniformisé l'offre de transport maritime, mais ont contribué également selon l'ITF à réduire la fréquence des services, à diminuer le nombre de liaisons directes de port à port, à réduire la fiabilité des horaires et à allonger la durée totale du transport. Les chargeurs reprochent aujourd'hui aux alliances d'avoir créé une incertitude des livraisons, entraînant une augmentation des coûts de stockage. L'ITF considère également les alliances comme intrinsèquement instables : étant donné que tous les grands transporteurs font partie d'alliances, les changements au sein d'une alliance peuvent avoir un impact sur l'ensemble du secteur²⁰⁵. Cependant, certaines analyses économiques considèrent que

²⁰⁵ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.7

L'optimisation des ressources que représente la course au gigantisme des navires permet en période de crise ou de conjoncture difficile de garder un taux de fret relativement bas²⁰⁶, notamment parce que les alliances permettent une répartition des coûts importants de fonctionnement et d'exploitation. De par leur grande flexibilité et capacité d'investissement important, les alliances peuvent également diversifier leur présence sur plusieurs marchés et ainsi proposer une plus grande gamme de services à coût moindre.

Les alliances à l'origine d'une concurrence destructive sur le marché du transport maritime ? Selon l'auteur Michel Dietsch, « *une situation de concurrence destructrice suppose en fait que les structures de l'industrie favorisent l'existence de capacités de production excédentaires par rapport aux besoins courants de la demande.* »²⁰⁷. La concurrence destructrice provient donc d'une économie d'échelle, destructrice car « *Une relation existe (...) entre la taille du marché et la taille de l'entreprise la plus efficiente sur le marché.* »²⁰⁸. La concurrence ayant pour effet de réduire les prix du marché, seules les entreprises de taille efficiente ne produisant pas à un coût marginal inférieur au coût moyen pourront survivre, absorbant les entreprises de taille non efficiente qui n'auront pas fait faillite entre-temps.²⁰⁹ La CMA CGM a ainsi racheté Ceva Logistics en 2019, démontrant une tendance des transporteurs maritimes mondiaux à intégrer des entreprises de manutention ou de logistique. Cette concurrence installe par ce biais des barrières subtiles sur le marché, décourageant l'entrant potentiel du marché et encourageant ainsi la surcapacité dans le secteur du transport maritime par conteneurs²¹⁰. Cependant, il est à noter que les alliances offrent un certain nombre d'avantages et, sur un marché où les alliances sont devenues incontournables, une compagnie isolée ne pourra que difficilement rester sur le marché.

Les alliances à l'origine de restrictions sur le marché. Ces barrières à l'entrée du marché sont particulièrement visibles sur les lignes entre l'Asie et l'Europe, notamment suite à la taille grandissante des navires, et ces lignes sont pratiquement inaccessibles aux transporteurs qui ne parviennent pas à trouver des alliances, tel que Pacific International Lines (PIL) qui avait tenté de mettre en place un service indépendant, sans succès. En outre, il est à noter que trouver et intégrer une alliance n'est pas chose facile, et que de nombreux transporteurs n'y sont pas parvenus tel que le transporteur israélien ZIM, spécialisé aujourd'hui dans des services de niche sur les trafics transpacifique et transatlantique des États-Unis. De ce fait, aucun nouveau

²⁰⁶ P. Magnan, « La Chine bloque la constitution d'un géant maritime européen », *Franceinfo*, 2014 : https://www.francetvinfo.fr/monde/europe/la-chine-bloque-la-constitution-d-un-geant-maritime-europeen_3068851.html

²⁰⁷ M. Dietsch, « Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ? », *Revue économique*, Volume 43, n°2, 1992, p. 238

²⁰⁸ M. Dietsch, « Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ? », *Revue économique*, Volume 43, n°2, 1992, p. 238

²⁰⁹ M. Dietsch, « Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ? », *Revue économique*, Volume 43, n°2, 1992, p. 238

²¹⁰ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.39

transporteur n'a été actif sur la route Extrême-Orient-Europe au cours des dernières décennies²¹¹. Cependant, cette barrière sur le marché peut également constituer un avantage en venant stabiliser le marché en question : un non-renouvellement de la concurrence permet une plus grande sécurité et prévisibilité pour les chargeurs, qui n'auront pas à faire face à une volatilité du fret en raison d'une concurrence fluctuante entre les opérateurs du marché.

Les alliances créent également des obstacles à la collaboration entre transporteurs membres et non membres d'alliances, puisque les alliances peuvent limiter la flexibilité des transporteurs à s'engager dans des accords avec des partenaires non membres²¹². Il est cependant à noter que cette restriction peut être issue non pas des alliances elles-mêmes mais de réglementations gouvernementales. Ainsi, selon l'exemption par catégorie de l'Union européenne portant sur les consortiums interdit aux membres du consortium d'affréter de l'espace sur des navires appartenant à des tiers. Le contraire est également vrai : un membre du consortium ne peut pas céder de l'espace à d'autres transporteurs exploitant des navires, sauf avec l'accord préalable des autres membres²¹³.

La collusion potentielle entre membres d'une alliance. Comme évoqué précédemment, le bon fonctionnement d'une alliance nécessite un certain degré d'échange d'informations entre transporteurs afin de pouvoir optimiser le partage des navires. Les échanges d'informations sur les plans d'arrimage, les horaires et autres questions opérationnelles ne constituent donc pas une collusion dans la mesure où les transporteurs doivent connaître les structures de coûts de leurs concurrents pour assurer l'efficacité de la coopération. Cependant, la pression exercée par les représentants des transporteurs pour obtenir des accords de partage d'informations de grande envergure à la suite de l'abrogation de l'exemption par catégorie des conférences maritimes a pu susciter quelques débats, d'autant plus que l'exemption par catégorie en faveur des consortiums, en vigueur depuis 2009, permet aujourd'hui aux transporteurs d'opérer un partage de données. La critique des chargeurs n'a donc pas tant porté sur la possibilité d'échange d'informations entre transporteurs, mais sur l'absence de limitation de cet échange puisque la plupart des transporteurs ayant opéré au sein de différentes alliances leur octroyant une connaissance détaillée du fonctionnement et de la structure des coûts de leurs concurrents, ils sont généralement en mesure de s'entendre sur les prix et capacités, d'autant plus que les conférences maritimes (autorisant les ententes sur le fret) sont certes interdites sur le

²¹¹ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.40

²¹² International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.40

²¹³ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, pp.40 et 41

marché européen mais ne le sont pas dans diverses parties du monde tel qu'à Singapour²¹⁴.

II – Des relations entre alliances et ports à la stabilité fragile

Une concentration des réseaux portuaires. Les alliances ont eu selon l'ITF non seulement un impact sur le système de transport, mais également sur le réseau portuaire, contribuant à sa concentration et à des transferts de marchandises plus importants d'un port à l'autre. La puissance d'achat des transporteurs d'une alliance dans les ports peut créer une concurrence destructrice entre les opérateurs de terminaux et entre d'autres fournisseurs de services portuaires. Ce risque de réduction des taux de retour sur investissement pour l'industrie portuaire pourrait potentiellement entraîner le déclin des petits ports à conteneurs et la disparition des petits opérateurs de terminaux indépendants. L'ITF souligne également que les alliances exercent souvent une forte pression pour que des améliorations des infrastructures financées par les pouvoirs publics soient entreprises afin de permettre l'utilisation des méga-porteurs, bien que ces investissements ne soient souvent pas rentables en raison de l'évolution de la demande de services ou du pouvoir monopolistique des alliances²¹⁵.

La position oligopolistique des alliances face aux ports. Selon l'ITF, il a été conclu dès le début des années 2000 que le pouvoir de négociation des alliances de transporteurs vis-à-vis des ports, des terminaux et des autres fournisseurs de services portuaires avait considérablement augmenté²¹⁶. Ce déséquilibre n'a fait qu'augmenter depuis dans les relations entre opérateurs portuaires et alliances, puisque les ports dépendent aujourd'hui d'un nombre réduit de transporteurs bien ancrés sur le marché. L'analyse de l'ITF des réseaux portuaires des trois alliances mondiales depuis avril 2017 montre que les trois alliances utilisent au total 89 ports différents pour leurs services est-ouest : plus d'un tiers des ports de l'UE ayant des escales d'alliances dépendent d'une seule alliance. Certaines alliances choisissent plutôt de négocier conjointement avec les ports, les opérateurs de terminaux et d'autres fournisseurs de services, tel que l'alliance THE qui emploie fréquemment cette technique. D'autres alliances, tel que 2M, ne s'engagent jamais dans des négociations communes²¹⁷. Bien que les ports n'aient pas beaucoup d'intérêt à accorder un tarif commun, il est possible de se demander si ces derniers ont un véritable choix en la matière. C'est pourquoi les États-Unis notamment n'ont permis de marchés publics entre alliances et terminaux que si les deux parties sont d'accord.

²¹⁴ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.41

²¹⁵ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.7

²¹⁶ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.42

²¹⁷ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p.42

Force est de constater cependant que ces analyses comportent davantage de critique que d'appréciations positives, et tel n'aurait sans doute pas été le cas si le présent mémoire avait été rédigé quelques années auparavant. Les alliances font cependant l'objet de nombreuses critiques aujourd'hui, partiellement en raison d'une évolution du modèle de la concurrence au niveau international et du contexte géopolitique actuel que nous ne ferons qu'évoquer rapidement dans le présent mémoire sans nous y attarder.

TITRE II - LE MODÈLE DE CONCURRENCE INTERNATIONALE EN MUTATION

Le contexte de l'année 2022-2023 est particulier : après une sortie difficile de la crise du Covid 19, la guerre en Ukraine et les tensions entre l'Occident et la Chine couplées à une concurrence économique naturellement aggravée en ce contexte de crise rend donc l'analyse des alliances particulièrement délicate, d'autant plus que les alliances se sont naturellement adaptées à ces développements qui n'ont pas encore été réellement pris en compte juridiquement. Ainsi, si l'alliance était généralement admise comme une forme de coopération utile et bénéfique, dont les avantages surpassaient les inconvénients, les critiques n'ont cessé d'augmenter depuis la crise du Covid 19. Nous verrons donc dans un premier temps l'avenir incertain des alliances dans le domaine du transport maritime (**Chapitre I**), notamment suite à la crise du Covid 19 dont les conséquences se font toujours ressentir (**Chapitre II**).

CHAPITRE I - L'AVENIR INCERTAIN DES ALLIANCES DANS LE DOMAINE DU TRANSPORT MARITIME

Comme vu précédemment, la coopération entre autorités de concurrence de différents Etats est lente, difficile et souvent mise à mal du fait de divergences d'intérêts. Nous nous pencherons dans un premier temps sur l'avenir des alliances en droit européen de la concurrence (**Section I**), avant de nous pencher sur le droit de la concurrence américaine (**Section II**) puis chinoise (**Section III**).

Section I – Avenir du droit de la concurrence européen

Le silence de l'Europe sur la question du transport maritime. Si le règlement 2020/436 de la Commission de 2020 a effectivement confirmé la prolongation des exemptions visant les consortiums pour une durée de 4 ans en raison de la réunion

des conditions de validité, elle n'a pas commenté les évolutions du marché pourtant significatives. Les compagnies maritimes ont enregistré des résultats records en 2020 et ce malgré la crise du Covid 19. Il est vrai que l'Union Européenne reste en faveur du libre-échange et du non-interventionnisme sur les marchés, mais cette philosophie pourrait sembler incompatible avec le contexte de guerre commerciale se déroulant aujourd'hui, notamment entre les Etats-Unis et la Chine. La Commission aborde principalement les problématiques de viabilité et d'acceptabilité du secteur, notamment au sujet du verdissement de l'activité²¹⁸.

L'impatience des chargeurs et autres opérateurs maritimes. Suite au Covid 19, des remontées des clients des transports maritimes se sont précipitées en raison de l'augmentation des taux de fret, de retards ou d'annulations imprévisibles d'escales. Si la décision de prolonger l'exemption des consortiums en 2020 avait été à l'origine de « *protestations des chargeurs et des commissionnaires* », « *les résultats records annoncés pour 2020 par les compagnies maritimes, sans équivalent dans l'histoire maritime commerciale récente, commencent pourtant à faire grincer des dents* », notamment face au décalage de cette réaction européenne face à la vigilance des Etats-Unis et de la Chine²¹⁹.

Le règlement d'exemption européen face à l'évolution des alliances. Un certain consensus commence à apparaître selon lequel le règlement de la Commission européenne n'est plus adapté à la réalité présente, et qu'il faudrait réévaluer tout le cadre juridique des alliances via un contrôle approfondi au vu de l'impact de ces formes de coopération. En effet, les alliances maritimes ont aujourd'hui dépassé la portée géographique, les parts de marché et l'influence dans le secteur envisagé par le règlement d'exemption n°246/2009 de 2009, dont la prolongation en 2020 a été controversée. La Commission avait, au cours d'une consultation publique de 2018, souligné les gains d'efficacité que ces accords pouvaient apporter : et si les alliances permettent effectivement une optimisation de l'utilisation des navires, une certaine stabilité de la qualité de service et une réalisation d'économies d'échelle importante dont les clients et chargeurs bénéficient, les évolutions d'envergures observées ces dernières années sur le marché semble démontrer que l'évolution technique, la concentration et la course au gigantisme demanderaient une réactualisation des réglementations. Selon l'ITF, « *Applying the generic antitrust rules could result in lower risks of anti-competitive conduct and higher probabilities of customers getting a fair share of any cost savings arising from alliances. Even without sector-specific rules, shipping companies can still have collaboration arrangements. However, these would be placed under greater scrutiny with regard to their effects on competition, productivity and consumer welfare.* »²²⁰. Bien que l'ITF ait une

²¹⁸ Commission Européenne, « Reducing emissions from the shipping sector » :

https://climate.ec.europa.eu/eu-action/transport-emissions/reducing-emissions-shipping-sector_en

²¹⁹ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 :

<https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

²²⁰ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, pp. 77 et 78 : « L'application des règles génériques en matière d'ententes et d'abus de position dominante pourrait réduire les risques de comportement anticoncurrentiel et augmenter la probabilité que les clients obtiennent une part équitable des économies réalisées grâce aux alliances. Même en l'absence de règles sectorielles, les compagnies maritimes peuvent toujours conclure des accords de

analyse très concrète et économique de la question, nous pouvons nous demander dans quelle mesure le fait d'autoriser des accords spécifiques à l'activité maritime et soumis à des examens approfondis serait différent du système actuel, mis à part peut-être avec des conditions de validité plus strictes. Quant à ces conditions plus sévères, voir à une suppression totale de l'exemption des alliances au droit des ententes et des positions dominantes, cela pourrait aboutir à une interdiction des alliances telles qu'on les connaît aujourd'hui sur le territoire européen ou à une forme de coopération moins compétitive par rapport aux formes autorisées à l'étranger qui auraient alors un avantage indéniable sur les opérateurs européens. Tel a été le cas par ailleurs avec les conférences maritimes : n'étant pas interdites à Singapour ou au Japon par exemple, les opérateurs européens ne s'en privent pas forcément, revenant en Europe avec une connaissance accrue de leurs concurrents.

L'alliance est en soit une forme de coopération qui possède des qualités indéniables, aussi bien pour les entreprises maritimes que pour les consommateurs et autres opérateurs présents sur le marché du transport maritime. Les critiques à l'encontre des alliances aujourd'hui ne nous semblent pas tant dirigées contre cette forme de coopération, mais plutôt contre ce que nous pensons être un laxisme juridique de la Commission Européenne à leur égard. Cependant, l'ITF propose effectivement l'alternative de ne pas prendre en compte les spécificités de l'activité maritime, sans pour autant proposer d'interdire toute forme de coopération entre entreprises maritimes. Si cette alternative pourrait sembler étrange, la Chine semble y être parvenue puisqu'elle ne dispose pas d'exemption propre à l'activité de transport maritime et est devenue aujourd'hui une puissance maritime sans conteste.

Un projet de 'FMC européen'. La philosophie de l'Union Européenne a beaucoup évolué ces dernières années. Longtemps connue pour sa doctrine favorable au libre-échange mais sans qu'elle n'intervienne dans les affaires privées internationales, ce retrait est mis à mal aujourd'hui notamment du fait d'une position ambiguë selon Jérôme de Ricqlès. Comme nous l'avions constaté pour le projet P3, « (...) *l'UE peine à dégager des intérêts communs supra-nationaux stratégiques et à s'organiser sur un multilatéralisme de blocs vis-à-vis de la Chine et des États-Unis. Les dernières dissensions au sein du couple franco-allemand relatifs aux relations avec la Chine en sont une éloquente démonstration.* »²²¹. Cependant, le domaine du transport maritime est toujours spécialement pris en compte par la Commission qui semble en comprendre l'importance. Le règlement d'exemption concernant le transport maritime démontre en soit une volonté de prendre en compte les spécificités maritimes et de faire évoluer ce marché, d'autant plus que le règlement d'exemption n'a pas été révisé en profondeur depuis 2009. Par ailleurs, si la récente loi américaine de 2022 portant réforme du transport maritime intéresse tant la Commission et les opérateurs du marché, c'est parce qu'il s'agit bien de conférer des pouvoirs accrus à la Commission maritime fédérale américaine. Un équivalent en

collaboration. Toutefois, ces accords feraient l'objet d'un examen plus approfondi en ce qui concerne leurs effets sur la concurrence, la productivité et le bien-être des consommateurs. »

²²¹ J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-controle-renforce-des-flux-maritimes>

Europe semble être bien accueilli en Europe : « *Confrontés, comme leurs homologues américains, à la flambée des prix et à la perturbation des services maritimes, les chargeurs et les commissionnaires de transport européens se montrent plutôt favorables à cette idée.* »²²². Or, étant une “amie” des Etats-Unis dans la politique du “*friend-shoring*” qui s’organise actuellement, certains espèrent une possibilité de l’apparition d’un “*Shipping Act*” européen.

Alors que les demandes pour un contrôle renforcé des alliances s’intensifient, ce texte pourrait venir répondre à ces attentes. Et si « *Le vide juridique n’existe pas* » selon Christian Scapel, les opérateurs du marché s’imprèneront toujours du flou juridique pour créer leurs propres régimes contractuels non moins avantageux.

Section II – Avenir du droit de la concurrence américaine

Une vigilance accrue des autorités publiques. « *En Chine et aux États-Unis, les autorités publiques en charge de la régulation du transport maritime ont commencé à décortiquer les pratiques développées par les compagnies de lignes régulières depuis le début de la pandémie de la Covid-19. Il s’agit notamment d’évaluer l’impact de ces pratiques sur l’évolution des taux de fret et sur la qualité de service.* »²²³.

En raison de l’augmentation soudaine des taux de fret, des retards et annulation ancrées dans une tendance de dégradation de la qualité des prestations de service, la pénurie des containers et les chiffres d’affaires records des entreprises maritimes principales, le président de la Federal Maritime Commission, Daniel Maffei avait déclaré « *We have increased our scrutiny of the ocean carrier alliances to identify evidence of anti-competitive behavior regarding rates and capacity, and we will continue to do so as the Covid-19 and import surge crisis continues.* »²²⁴. Ainsi, suite aux plaintes des consommateurs américains, les armateurs devront justifier leur « business model » du transport maritime conteneurisé mis en œuvre pendant la crise du Covid-19 auprès des organisations américaines compétentes pour justifier les dérives constatées qui ont été prises en compte très sérieusement par la FMC. La FMC avait par ailleurs déjà abordé la question dans une communication publiée le 16 septembre 2020, en indiquant que le comportement des compagnies maritimes était susceptible de violer les

²²² J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-controle-renforce-des-flux-maritimes>

²²³ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

²²⁴ « Testimony of Daniel B. Maffei Chairman, Federal Maritime Commission Before Subcommittee on Coast Guard & Maritime Transportation House Committee on Transportation & Infrastructure », 2022 : « Nous avons renforcé notre surveillance des alliances de transporteurs maritimes afin d’identifier les preuves d’un comportement anticoncurrentiel en matière de tarifs et de capacités, et nous continuerons à le faire alors que la crise de la Covid-19 et de l’afflux d’importations se poursuit. »
url : <https://docs.house.gov/meetings/PW/PW07/20220427/114641/HHRG-117-PW07-Wstate-MaffeiD-20220427.pdf#:~:text=We%20have%20increased%20the%20monitoring%20requirements%20of%20ocean,saff%20with%20backgrounds%20in%20data%20science%20and%20analysis>

règlementations américaines en matière de la concurrence, principalement le Shipping Act, augmentant ainsi la vigilance de la Commission²²⁵. Cette vigilance a été réellement mise en application puisque les Etats-Unis ont continué à encadrer juridiquement ce domaine pour empêcher toute éventualité de dérives, surtout de la part des entreprises maritimes étrangères. Une loi est ainsi entrée en vigueur le 18 mai 2020 sur les frais d'entreposage, de surestaries et de détention.

Une augmentation des pouvoirs de la FCM. Une des plus grandes nouveautés reste cependant la loi américaine *Ocean Shipping Reform Act 2022* (OSRA)²²⁶ adoptée en 2022 et portant réforme du transport maritime en conférant des pouvoirs accrus à la Commission maritime fédérale américaine. Le texte vise à renforcer la compétitivité et l'efficacité du commerce maritime des Etats-Unis, notamment en prenant les devants en matière de révision des réglementations en matière de transport maritime : en vertu du contexte particulier et de l'évolution du contexte économique, ce texte introduit de nouvelles obligations et interdictions pour les compagnies maritimes. En effet, bien que les investigations de la FMC auprès des compagnies maritimes en matière de pratiques anti-concurrentielles n'aient rien donné, il semblait évident pour la FMC que des compagnies maritimes, majoritairement étrangères, avaient profité de la crise au détriment des chargeurs américains²²⁷. Ce texte est d'autant plus significatif qu'il s'inscrit dans un contexte de tensions entre les Etats-Unis et la Chine, cette dernière aujourd'hui première puissance mondiale en termes de commerce international en volumes. En raison de ce nouveau texte OSRA de 2022, la FMC constitue aujourd'hui un contre-pouvoir étatique face aux compagnies maritimes étrangères, mettant en apparence fin par ce bien à sa grande tolérance face au libre-échange, notamment illustrée par le *Ocean Shipping Regulatory Act (OSRA)* de 1998 qui était venu élargir la marge de manœuvre des opérateurs maritimes. Au contraire, il s'agit aujourd'hui de restreindre la liberté des armateurs en encadrant plus sévèrement les pratiques en matière de transport maritime, limitant par ce biais la liberté des alliances qui sont majoritairement composées de compagnies européennes et asiatiques.

Il s'agit toutefois de préciser que le législateur, contrairement à ce qui est fait en Europe, n'intervient généralement que très peu dans ce domaine en raison de la prévalence des contrats individuels et confidentiels. Par le biais de l'OSRA 2022, les droits de négociation du chargeur, opérateurs de terminaux portuaires et autres vis-à-vis des compagnies maritimes se retrouve renforcé, afin notamment de lutter contre les éventuelles mesures de rétorsion des compagnies maritimes. La plus grande nouveauté de ce texte est cependant la reconnaissance de la FMC comme seule

²²⁵ FMC, « Commissioners Discuss Ocean Carrier issues, Global Alliances, and Market Developments », 2020 : <https://www.fmc.gov/commissioners-discuss-ocean-carrier-issues-global-alliances-and-market-developments/>

²²⁶ Ocean Shipping Reform Act of 2022 (OSRA) : <https://www.congress.gov/117/plaws/publ146/PLAW-117publ146.pdf>

²²⁷ J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-contrôle-renforce-des-flux-maritimes>

autorité légale compétente pour fixer des règles en matière d'acceptation des contrats de services, soit concrètement en matière de droit d'entrée ou de sortie du territoire américain (amendement 9 de la section 3 relative aux services contrats). Il s'agit donc d'un droit politique unilatéral et incontestable²²⁸.

Friend-shoring. Toujours dans un contexte de tensions politiques et économiques, a été introduit dans le paysage commercial américain le concept de "friend-shoring". « Les États-Unis ont l'ambition déclarée de mettre en place des chaînes d'approvisionnement moins vulnérables, en privilégiant les pays "amis". »²²⁹. Sans qu'une définition des "pays amis" ne soit donnée, Janet Yellen (secrétaire américaine au Trésor) a déclaré que sera prise en compte la fiabilité politique des partenaires afin de former des chaînes d'approvisionnement mondiales. Ces pays amis sont cependant pour l'instant les alliés des États-Unis, tels que Union Européenne, le Royaume-Unis, la Corée du Sud, le Japon et autres. La Chine ne semble pas en faire partie pour l'instant.

L'accent semble être placé sur l'indépendance stratégique du pays au vu des récentes réglementations mises en place aux États-Unis.

Section III – L'avenir du droit de la concurrence en Chine

Un sujet incertain et délicat. Quand bien même la Chine est devenue la première puissance mondiale en termes de volume de commerce international, nous ne nous attarderons pas sur ce sujet important, notamment à la suite de la réforme *anti-trust* de 2020 que nous avons déjà brièvement présenté. En effet, ce sujet reste très délicat et quelques peu imprécis à ce jour, qu'il s'agisse du droit de la concurrence récemment renouvelé, ou du droit maritime (et de son Code maritime entré en vigueur en 1993 et long de 24 pages) qui le sera sans doute prochainement.

Une vigilance accrue des autorités publiques. « En Chine et aux États-Unis, les autorités publiques en charge de la régulation du transport maritime ont commencé à décortiquer les pratiques développées par les compagnies de lignes régulières depuis le début de la pandémie de la Covid-19. Il s'agit notamment d'évaluer l'impact de ces pratiques sur l'évolution des taux de fret et sur la qualité de service. »²³⁰. Cette vigilance s'est notamment traduite par des démarches des autorités chinoises dès 2020 auprès des grandes compagnies maritimes pour injecter des capacités dans le marché sans pour autant augmenter de manière excessive

²²⁸ J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-controle-renforce-des-flux-maritimes>

²²⁹ G. Zhang, « La relation transatlantique à l'ère du "friend-shoring" », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-relation-transatlantique-lere-du-friend-shoringa>

²³⁰ J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

les tarifs sur le Transpacifique.

La place de l'Etat en Chine. Comme vu précédemment, il est impossible de plaquer une interprétation et une analyse occidentalisée sur un pays qui l'est aussi peu, à commencer en raison de la place de l'Etat en Chine. Les entreprises d'Etat n'y ont pas la même place et sont plus favorisées qu'en Occident, interagissant avec le gouvernement dans le cadre d'opérations économiques. Le positionnement des entreprises privées est donc extrêmement difficile, notamment parce que les sociétés civiles étaient historiquement exclues des chaînes de commercialisation et de fabrication des ressources, alors sous monopole d'Etat. Dans un tel contexte, il a été difficile pour le gouvernement chinois d'établir un marché de la concurrence impartial, applicable à tous au XXe siècle. Analyser les modèles de gouvernance en Chine est en soit ardu, car ces modèles ont évolué historiquement dans le cadre d'une économie à la fois libérale et dirigiste²³¹. Une économie de marché a cependant été reconnue en 1992, concrétisée par un amendement constitutionnel : l'Etat exerce une économie socialiste de marché, par un renforcement de la législation en matière économique, afin de perfectionner la réglementation macroéconomique (alinéas 1 et 2 de l'article 15 de la Constitution chinoise). De plus, le gouvernement chinois a depuis une vision plus ouverte et cosmopolite en introduisant des investissements étrangers au marché national et par son adhésion à l'OMC en 2001. Cette vision était inévitable dans un contexte de collaboration internationale et de convergence des normes juridiques internationale permettant la mise en œuvre d'une économie libérale²³². C'est ainsi qu'une loi anti-monopole est entrée en vigueur en 2007, afin de garantir un marché non faussé par des pratiques anticoncurrentielles ou par des opérations de concentration. La réforme de 2020 est venue concentrer ce contrôle entre les mains d'une seule autorité, l'Administration d'Etat pour la régulation du marché (SAMR), dépendant directement du Conseil d'Etat de la République populaire de Chine et chargée de réglementer des domaines tels que la concurrence sur le marché et les monopoles.

De nouveaux enjeux sont apparus aujourd'hui : la Route de la Soie, une nouvelle route économique bénéficiant à la Chine et à ses alliés. « *La connexion des infrastructures de transport est la base fondamentale de la promotion de la ceinture économique de la route de la soie et de la route de la soie maritime du 21e siècle.* »²³³.

²³¹ J. Wu, *Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence*, Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit, 2015, p.46

²³² J. Wu, « Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence », Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit, 2015, p. 58-60

²³³ Lin Feng, Longfang Liu, He Zhang, « Game Theory-Based Pathway Selection for Fair and Reciprocal Cooperation among Ports along the Maritime Silk Road », *Hindawi*, 2019 : <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2019/2812418/>

La place des compagnies asiatiques dans les alliances. Au sein des trois alliances Ocean Alliance, 2M et THE Alliance, force est de constater aujourd’hui que les compagnies asiatiques, bien que ne faisant pas partie des trois plus grandes compagnies maritimes qui restent occidentales, restent majoritaires dans les alliances. Mis à part 2M, quatre membres sur cinq de Ocean Alliance sont chinois (nous y avons inclus le taiwanais Evergreen en vertu des traités), et THE dispose seulement du taiwanais Yang Ming Line, ONE “Ocean Network Express” étant japonais. Ainsi, sur un total de 3 alliances et 10 entreprises maritimes, figurent quatre entreprises occidentales et six entreprises asiatiques, dont cinq sont chinoises. Les ports les plus importants sont également en Chine aujourd’hui, faisant de ce pays une puissance maritime incontournable. China Cosco Shipping, créé en 2015 par les deux entreprises publiques chinoises COSCO et CSCL, est aujourd’hui le quatrième plus grand transporteur de conteneurs au monde, sans qu’il n’y ait eu d’opposition de la part de la Commission européenne mais sous l’œil vigilant de la FMC. La Chine n’a visiblement pas eu la même réaction au sujet du projet P3, prouvant par ailleurs que la Chine est aujourd’hui une autorité pouvant empêcher ou promouvoir des projets d’envergure internationale. Il ne faut cependant pas oublier que les entreprises chinoises bénéficient d’un Etat nationaliste fort, contrairement à l’Occident où l’intervention gouvernementale dans la vie économique est mal vue, voire interdite. « *L’ordre européen et américain des consortiums et des conférences maritimes qui permettait aux armements de ces continents de rester artificiellement compétitifs par la pratique du cartel a été remplacé par un ordre asiatique fondé sur les alliances qui permet de masquer la faiblesse relative et le caractère profondément national des compagnies [...].* »²³⁴. Les alliances apportent donc un meilleur équilibre entre armements des différents continents par leur flexibilité, flexibilité qui semble cependant être remise en cause aujourd’hui suite à la crise du Covid-19.

CHAPITRE II – L’AVENIR INCERTAIN DES ALLIANCES SUITE AU COVID 19

Accentuation des inégalités présentes sur le marché. Bien que nous ayons déjà abordé la problématique du Covid 19, il est certain que l’avenir des alliances ait été remis en question en raison de cette crise et des conséquences sur le marché. Les inégalités de négociation ont été accentuées et démontrées, passant d’un phénomène de surcapacité à un phénomène de sous-capacité. Les transporteurs ont été accusés de négocier le prix du fret, entraînant une forte augmentation face à l’explosion de la

²³⁴ A. Frémont et M. Soppé, « Les stratégies des armateurs de lignes régulières en matière de dessertes maritimes », *Belgeo [En ligne]*, 4 | 2004, mis en ligne le 15 septembre 2013 : <http://belgeo.revues.org/13429> , p.8, n°25

demande vis-à-vis d'une offre à capacité contrainte. L'enquête de la FMC sur les éventuelles formes de collusions tarifaires entre les compagnies maritimes n'a rien donné, et a confirmé au contraire la concurrence âpre existant entre les différentes compagnies maritimes. Des opérateurs tels que la CMA CGM ont expliqué cette augmentation des taux de fret face à l'explosion de la demande américaine suite aux plans de soutiens américain aux consommateurs portant sur des biens matériels importés d'Asie, et non sur des services. Cela aurait donc entraîné une augmentation de 20% des imports américains transpacifiques et une explosion de la demande de production en Chine. La demande excessive face à la capacité réduite des moyens de transport aurait donc fait augmenter le prix du fret.

Lettres circulaires et lignes directrices pendant le Covid-19. Le volume du commerce maritime international a diminué de 4,1 % en 2020²³⁵, les États membres et les organisations internationales ont activement publié des lettres circulaires fournissant des mesures de gestion maritime à l'attention des parties prenantes du transport maritime. L'Organisation Maritime Internationale (OMI) a publié 352 lettres circulaires de janvier 2020 à juillet 2021 sur une variété de sujets afin de minimiser l'impact des pandémies sur le transport maritime international par des conseils à l'attention des États membres et de la communauté maritime²³⁶.

Avenir des alliances. Malgré le renforcement des contrôles et la limitation progressive des prérogatives des entreprises maritimes, il paraît probable que le système des alliances est amené à perdurer tant que les droits de la concurrence le permettront. Le renouvellement de l'exemption jusqu'en 2024 de la Commission européenne a certes suscité certes des débats, mais la question porte *a priori* sur une réforme du cadre juridique, non sur une suppression des alliances ou de l'exemption en particulier. Il va sans dire que le poids des entreprises maritimes faisant partie des alliances est non négligeable, et que la décision se fera difficilement sans elles. Il est donc logique de penser qu'une fois la crise passée, les taux de fret baisseront à nouveau et rendront les alliances plus attractives. Selon l'ITF, « *Although overcapacity in the liner sector has lowered freight rates, these cost savings are partly offset by a number of additional costs for shippers. Moreover, by limiting shipping options, alliances have frustrated the risk diversification strategies of shippers and freight forwarders.* »²³⁷.

Développement des services hybrides. Comme évoqué précédemment, ce développement suscite aussi bien des avantages que des inconvénients liés à la

²³⁵ CNUCED, « Review of Maritime Transport », 2020 : <https://unctad.org/rmt2022>

²³⁶ Zhang Y., Sun Z., « The Coevolutionary Process of Maritime Management of Shipping Industry in the Context of the COVID-19 Pandemic », *Marine Science and Engineering*, 2021

²³⁷ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018, p. 7 : « Bien que la surcapacité dans le secteur du transport de ligne ait fait baisser les taux de fret, ces économies sont en partie compensées par un certain nombre de coûts supplémentaires pour les chargeurs. De plus, en limitant les options de transport, les alliances ont contrarié les stratégies de diversification des risques des chargeurs et des transitaires »

dégradation de la qualité du service proposé. Il s'agit cependant du modèle d'évolution du transport maritime de conteneurs, qui oscille entre lignes régulières et tramping sans entrer officiellement dans l'une ou l'autre catégorie. Le service est peu à peu divisé en deux catégories, entre un service premium disposant d'une 'première classe' bénéficiant de garanties et d'une optimisation des ressources, et des services 'deuxième et troisième classe' qui bénéficieront d'une prestation moins performante. Ainsi, si les taux de fret redescendent, cette baisse devra être calculée en tenant compte du prix de ces services pour connaître la véritable évolution des prix du transport maritime de containers dans les années à suivre.

Les alliances maritimes et les entreprises à position monopolistique.

Cependant, il est possible de se demander si la massification des volumes et du recours au transport maritime de containers, ainsi que le récent développement des systèmes d'informations ne rendent pas inévitable une telle évolution dans la mesure où les compagnies maritimes, dans une position de force, incontournables en matière de transport maritime, ont l'opportunité de tirer profit du contexte, par exemple lors de la crise du Covid-19. Le transport maritime conteneurisé reste cependant peu onéreux pour des trajets de longue distance. Le transport aérien reste trop onéreux et à la capacité de chargement trop limitée pour représenter une véritable concurrence, ce qui fait donc que les compagnies maritimes n'ont pas de réels concurrents en dehors de leur propre marché.

Une grande flexibilité du marché de transport maritime. Ce marché évolue très vite, et les compagnies maritimes de lignes régulières sont capables de s'adapter rapidement aux évolutions du marché en raison notamment de la flexibilité des alliances et de leur coopération. Si cette réactivité a pour premiers effets de dégrader les services proposés, la crise du Covid-19 reste relativement proche et il faudra attendre de voir les évolutions prochaines du marché pour faire une analyse concrète de l'état du secteur. La Commission peut donc sans doute se permettre d'attendre encore avant de réformer l'exemption portant sur les alliances afin d'avoir une meilleure compréhension du développement récent du marché, tout comme les auteurs qui ne sont pas nombreux encore à s'être aventurés à effectuer des analyses poussées de ce sujet encore trop récent. Les fondements de la ligne maritime régulière ont cependant été remis en question, et il est possible que des changements importants soient entrepris par les autorités maritimes.

Un contexte économique inquiétant à prendre en compte. Face aux signes de ralentissement économique depuis début 2023, l'OMC a prévu une augmentation du volume du commerce mondial ne dépassant pas les 1,1% cette année. Les Etats-Unis ont adopté une loi IRA (*Inflation Reduction Act*) pour réduire l'inflation et contrer la crise énergétique en cours. Cependant, cette loi pourrait mettre en danger la compétitivité des fabricants européens sur le marché américain, malgré le concept de "*friend-shoring*". La faillite du transporteur sud-coréen Hanjin en 2016 a démontré la

fragilité et les risques liés aux alliances, poussant THE alliance à créer un fonds d'urgence au sein de leur alliance comme garantie qui pourrait être utilisée au cas où l'un de leurs membres connaîtrait des difficultés, et ce afin de rassurer les expéditeurs, clients potentiels des membres de l'alliance.

Des alliances entre ports à surveiller. En raison des enjeux créés par la Route de la Soie, les ports commencent à créer des alliances entre eux et pourraient potentiellement représenter un pouvoir de négociation dans les années à venir, aptes à mieux protéger leurs droits que des chargeurs divisés par des intérêts particuliers. A travers les ports, visant à maximiser les intérêts nationaux, une nouvelle impulsion est donnée au développement du système portuaire avec pour conditions préalables l'équité, les avantages mutuels et une complémentarité des intérêts²³⁸.

²³⁸ Lin Feng, Longfang Liu, He Zhang, « Game Theory-Based Pathway Selection for Fair and Reciprocal Cooperation among Ports along the Maritime Silk Road », *Hindawi*, 2019 : <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2019/2812418/>

CONCLUSION

Le sujet des alliances maritimes est un sujet complexe dont nous nous sommes efforcés de donner une vision globale. Nous avons tenté de proposer un aperçu de l'avenir potentiel de ce marché dans un contexte trouble et incertain.

Il s'agit d'un sujet d'autant plus actuel que les alliances maritimes n'ont cessé d'évoluer depuis les années 1990 : au départ procédant à une ouverture de marché en permettant aux petits transporteurs de réaliser des économies d'échelle par des complémentarités entre eux, le modèle d'alliance aujourd'hui regroupe deux à trois très gros transporteurs et a permis une course au gigantisme créant des navires à grande capacité de transport.

Face à cette internationalisation des alliances, les réglementations nationales en droit de la concurrence consacrent des exemptions par catégorie ou individuelles en fonction des pays, mais se retrouvent confrontés à une nécessité de coopération et d'homogénéisation partielle sur le plan mondial. Cette coopération rassemble les trois autorités de la concurrence principales : la FTC, la Commission européenne et la SAMR.

Les alliances, bénéficiant jusqu'ici d'un régime favorable, ont toujours subi des critiques en raison de leur potentiel anticoncurrentiel, mais ces critiques ont été exacerbées par la crise du Covid-19 qui a poussé de nombreux pays à renforcer leur contrôle et le cadre juridique dans lequel évoluent les alliances et les entreprises maritimes. Les alliances permettent d'optimiser l'exploitation de navires et de lignes maritimes en général, et ce dans une structure souple et flexible sans personnalité morale. Elles ont permis la captation d'une majorité du marché par trois alliances composées d'un total de dix entreprises seulement, partagée entre entreprises européennes et asiatiques, principalement chinoises. Incontournables, leur autorisation sous condition est cependant objet de débats, et sont envisagées des réformes pour adapter le système aux changements apportés par la crise du Covid-19, aux évolutions des alliances et des relations entre chargeurs-transporteurs sur le marché afin de maintenir un niveau de compétitivité sain et de répondre aux attentes en matière de qualité de service.

Ainsi, les bases du transport de ligne sont en pleine évolution : le transport multimodal se développe ainsi que l'hybridation des services, mais les Etats semblent se replier sur eux-mêmes en raison du contexte économique difficile et de l'augmentation spectaculaire des prix du fret. Les compagnies maritimes ont introduit également de nouvelles manières d'organiser le transport, entre les marchandises privilégiées et les autres. Ces évolutions n'ont pas encore été consacrées juridiquement avec toute la rigueur nécessaire en raison du contexte mouvant du marché et d'un manque de recul.

Il sera donc intéressant d'observer l'évolution de ce marché dans les années à venir.

BIBLIOGRAPHIE

I – Traités et manuels

A. Le Bayon, *Dictionnaire de droit maritime*, édition Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), 2004

R. Blasselle, *Traité de droit européen de la concurrence*, Publisud, Collection Manuels 2000, 2008

S. Braudo, Définition de « Pool », Dictionnaire du Droit Privé : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/pool.php>

Collins Online Dictionary, « Yield Management » : <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/yield-management>

Lamy Expert, *Le Lamy Transport*, tome 2, 2016

Larousse, Définition de la « Compagnie hollandaise des Indes orientales », encyclopédie en ligne Larousse.

URL:

http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/Compagnie_hollandaise_des_Indes_orientales/124923

N. Ligneul, « *Théorie des effets (ou principe de territorialité objective)* », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12373

F. Odier, *Annuaire Français de Droit International*, volume 25, 1979

H. Parmentier, « *Courtoisie* », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12199

R. Saint-Esteben, « *Entente (ou Cartel)* », Dictionnaire de droit de la concurrence, Concurrences, Art. N° 12239 : <https://www.concurrences.com/fr/dictionnaire/entente-ou-cartel>

L. Vogel, *Code de la Concurrence : droits européen et français*, LawLex et Bruylant, 2015, p. 123 à 129, n°323 au n°382

J-F. Bellis, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, Collection Concurrences, 2015

Sous la direction de J-P. Beurier, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, Dalloz Action, 3e éd., 2015/2016

P. Bonassies et C. Scapel, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2e éd., 2010

P. Delebecque, *Droit Maritime*, Dalloz, Précis, 13e éd., Collection Droit Privé, 2014, p.332, n°529

L. Fedi, « Les contrats d'alliances maritimes : Coopération intégrée ou fusion masquée ? », *Penser le Maroc logistique : une perspective pluridisciplinaire*, A. Naciri et G. Paché Ed., Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2021, pp. 161- 173

M. Remond-Gouilloud, *Droit maritime*, 2e éd., A. Pedone, 1988, p. 287

R. Rodière, *Traité Général de droit maritime*, Edition Dalloz, 1967, pp. 103 et 104, n°82

F. Ruellan, *L'information géographique*, Volume 2, n° 2-5, 1937, p. 200

Jacques Savary, *Le Parfait négociant, ou Instruction générale pour ce qui regarde le commerce de toute sorte de marchandises, tant de France que des pays étrangers...*, éd. L. Billaine (Paris), 1675

N. Terrassier, *Stratégie de développement du transport maritime de lignes régulières*, éd. Moreux, Paris, 1997

II – Thèses et mémoires

C.-H. Chenut, *Le contrat de consortium*, LGDG, 2003

T. de Marchi Nassar, *Alliances maritimes et responsabilité des partenaires*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2021

A. Vanderpote, *Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir)*, Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit et Management des Activités maritimes, Aix-Marseille Université, 2015

J. Wu, *Le contrôle des concentrations en Chine : un cheminement sinueux vers l'établissement d'un marché de pleine concurrence*, Thèse de doctorat en Droit privé sous la direction de Banggui Jin et de Christian Louit, 2015

III – Articles

Asean Lines, « China's Ministry of Commerce explains P3 rejection » : <https://www.aseanlines.com/Show.aspx?id=401>

A. Ben Marzouk, « Consortia maritimes », *Bulletin des Transports et de la logistique*, 1996

M. Besançon et L. Fedi, « La fin du régime des conférences maritimes : vers une concurrence pure et parfaite du transport par mer au départ ou à destination de l'Union européenne ? », *DMF*, n°696, 2008

G. Le Bouëdec, « Philippe Haudrière, Les Compagnies des Indes orientales, trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux », *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* [En ligne], 114-2 | 2007, mis en ligne le 31 décembre 2009, consulté le 19 août 2023. URL : <http://journals.openedition.org/abpo/96> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/abpo.96>

M. Brooks, H. Meersman, T. Vanelslander, C. Sys, et E. Voorde, « Regulation in the liner shipping industry : pathways to a balance of interests: technical report », 2019

CMA-CGM, « CMA CGM, Maersk Line et MSC prévoient le lancement de P3 à l'automne 2014 », 2014 : <https://www.cma-cgm.fr/detail-news/455/cma-cgm-maersk-line-et-msc-prevoient-le-lancement-de-p3-a-l-automne-2014>

CMA CGM, *Ocean Alliance : the world's largest operational agreement between shipping companies is extended until 2027*, 2019 : <https://www.cma-cgm.com/news/2379/ocean-alliance-the-world-s-largest-operational-agreement-between-shipping-companies-is-extended-until-2027>

CMA CGM, « CMA CGM lance SEAPRIORITY Go, une nouvelle solution de la gamme CMA CGM+ qui garantit un acheminement prioritaire des marchandises », 2020 : <https://www.cma-cgm.fr/detail-news/3046/cma-cgm-lance-seapriority-go-une-nouvelle-solution-de-la-gamme-cma-cgm-qui-garantit-un-acheminement-prioritaire-des-marchandises>

Commission Européenne, « Reducing emissions from the shipping sector » : https://climate.ec.europa.eu/eu-action/transport-emissions/reducing-emissions-shipping-sector_en

P. Corruble, « La prolongation du règlement d'exemption des consortiums : un trompe-l'œil à l'heure de l'intégration et de la digitalisation du transport maritime », *DMF*, n°821, 2020

P. Delebecque, « Les Alliances Maritimes », *Les mélanges en l'honneur du professeur Michel Germain*, Lexis Nexis et LGDJ, 2015 : <https://www.arbitrage-maritime.org/CAMP-V3/fr/Misc/alliances.pdf>

M. Dietsch, « Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ? », *Revue économique*, Volume 43, n°2, 1992

M. Fallon, « Le détachement européen de travailleurs, à la croisée de deux logiques conflictualistes », *Revue Critique de Droit International Privé*, Vol. 97, n° 4, 2008

L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », *DMF*, n°750, 2013

L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo) stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », *DMF*, n°769, 2015, p. 396

FMC, « Commissioners Discuss Ocean Carrier issues, Global Alliances, and Market Developments », 2020 : <https://www.fmc.gov/commissioners-discuss-ocean-carrier-issues-global-alliances-and-market-developments/>

L. Fedi, « Alliances stratégiques dans l'industrie des liners : les voies de réponses du droit de la concurrence européen et international », *DMF*, n°816, 2019

A. Frémont et M. Soppé, « Les stratégies des armateurs de lignes régulières en matière de dessertes maritimes », *Belgeo [En ligne]*, 4 | 2004, mis en ligne le 15 septembre 2013 : <http://belgeo.revues.org/13429>

T. Gaston-Breton, « La Compagnie des Indes, empire français en Asie », *Les Echos*, 2012 : <https://www.lesechos.fr/2012/07/la-compagnie-des-indes-empire-francais-en-asie-1094250>

V. Groizeleau, « Conteneur : Les Chinois font échec à l'alliance P3 », *Mer et Marine - Toute l'actualité maritime*, 2014 : <https://www.meretmarine.com/fr/marine-marchande/conteneur-les-chinois-font-echec-a-l-alliance-p3>

M. Hand, « The Asian Shippers Council (ASC) has hit out at the planned P3 Alliance saying “such a concentration of capacity as untenable” », *Seatrade Maritime News*, 2013 : <https://www.seatrade-maritime.com/americas/asian-shippers-fear-worst-over-p3-alliance>

Hapag-Lloyd, « Increased efficiency for your supply chain: Hapag-Lloyd releases “Loaded as Booked” quality promise », 2020 : <https://www.hapag-lloyd.com/en/services-information/news/2020/07/increased-efficiency-for-your-supply-chain--hapag-lloyd-releases.html>

S. Harnay et J.-S. Bergé, « Les analyses économiques de la concurrence juridique : un outil pour la modélisation du droit européen ? », *Revue internationale de droit économique*, 2011/2, t. XXV

Lin Feng, Longfang Liu, He Zhang, « Game Theory-Based Pathway Selection for Fair and Reciprocal Cooperation among Ports along the Maritime Silk Road », *Hindawi*, 2019 : <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2019/2812418/>

P. Magnan, « La Chine bloque la constitution d'un géant maritime européen », *Franceinfo*, 2014 : https://www.francetvinfo.fr/monde/europe/la-chine-bloque-la-constitution-d-un-geant-maritime-europeen_3068851.html

Le Marin, « Feu vert américain à l’alliance P3 de CMA CGM, MSC et Maersk », *Le Marin*, 2014 : <https://lemarin.ouest-france.fr/articles/detail/items/feu-vert-americain-a-lalliance-p3-de-cma-cgm-msc-et-maersk.html>

B. Murray, « Top U.S. Ship Regulator Pledges to Keep Pressure on Carriers », *Bloomberg Law*, 2021

J.-C. Ngnintedem, « Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC », *DMF 696*, 2008

Nuna Network, « State Administration for Industry and Commerce (SAIC) Explained », *Nuna Network*, 2021 : <https://blog.nunanetwork.com/saic-explained/>

X. Patier, « « C’est la société qui fait évoluer le droit et non le contraire. » Vraiment ? », *Aleteia*, 2021 : <https://fr.aleteia.org/2021/10/04/cest-la-societe-qui-fait-evoluer-le-droit-et-non-le-contraindre-vraiment/>

C. Prieto, « Le progrès technologique dans le traitement des ententes contractuelles », *Revue internationale de droit économique*, 2007/3 (t. XXI, 3)

J. De Ricqlès, « La régulation du transport maritime conteneurisé en Europe », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-regulation-du-transport-maritime-conteneurise-en-europe>

J. De Ricqlès, « États-Unis : vers un contrôle renforcé des flux maritimes », *Upply*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/etats-unis-controle-renforce-des-flux-maritimes>

J. De Ricqlès, « Conteneurs : des lignes maritimes plus tellement "régulières" », *Upply*, 2020 : <https://market-insights.upply.com/fr/conteneurs-des-lignes-maritimes-plus-tellement-regulieres>

R.J. Sanchez et L. Mouftier, « The puzzle of shipping alliances in July 2016 », *Port Economics*, 2017 : <https://www.porteconomics.eu/the-puzzle-of-shipping-alliances-in-july-2016/>

W. Sjostrom, « Ocean Shipping Cartels : a Survey », *Review of network economics*, Vol.3, Issue 2, 2004

L. Steinmann, « La Commission européenne justifie son rejet de la fusion Alstom-Siemens », *Les Echos*, 2019 : <https://www.lesechos.fr/industrie-services/tourisme-transport/la-commission-europeenne-rejette-la-fusion-alstom-siemens-962329>

G. Tantin, « Un mode d'exploitation nouveau du transport maritime de lignes régulières : les consortiums d'armateurs », *DMF*, 1986

J.-L. Vauzanges, « L'économie « praticable » », *Revue économique*, Volume 6, n°6, 1995

C. Vignolle, « Les Hollandais fondent la VOC... et se lancent à la conquête du monde », *herodote.net - Le média de l'histoire*, 2022 : https://www.herodote.net/20_mars_1602-evenement-16020320.php

G. Zhang, « La relation transatlantique à l'ère du “friend-shoring” », *Upphy*, 2023 : <https://market-insights.upply.com/fr/la-relation-transatlantique-lere-du-friend-shoringa>

Zhang Y., Sun Z., « The Coevolutionary Process of Maritime Management of Shipping Industry in the Context of the COVID-19 Pandemic », *Marine Science and Engineering*, 2021

IV – Rapports publics, Notes de synthèse et communiqués de presse

CMA CGM, « *CMA CGM, Maersk Line and MSC to establish an operational alliance* », Press release CMA CGM, 2013

CNUCED, « Review of Maritime Transport », 2020 : <https://unctad.org/rmt2022>

Commission Européenne, *Livre blanc sur une politique de communication européenne*, 2006

Commission européenne, communiqué de presse n° IP/07/1325, 13 septembre 2007

Commission européenne, communiqué de presse n° IP/08/1063, 1er juillet 2008

Commission Européenne, Livre Blanc « *Feuille de route pour un espace européen unique des transports – Vers un système de transport compétitif et économe en ressources* », 2011

Commission Européenne, communiqué de presse « Mergers: Commission prohibits Siemens' proposed acquisition of Alstom », 2019

R. A. Lidinsky, Jr., « *Foundation for Commissioner Lidinsky's Dissent on the P3 Alliance Vote* », FMC : <https://www.fmc.gov/foundation-for-commissioner-lidinskys-dissent-on-the-p3-alliance-vote/>

FMC, « Testimony of Daniel B. Maffei Chairman, Federal Maritime Commission Before Subcommittee on Coast Guard & Maritime Transportation House Committee on Transportation & Infrastructure », 2022
URL: <https://docs.house.gov/meetings/PW/PW07/20220427/114641/HHRG-117-PW07-Wstate-MaffeiD-20220427.pdf#:~:text=We%20have%20increased%20the%20monitoring%20requirements%20of%20ocean,staff%20with%20backgrounds%20in%20data%20science%20and%20analysis>

A. Gallais Bouchet, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, Note de Synthèse ISEMAR

n°172, 2015

International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, Case-Specific Policy Analysis, n° 62, 2018

MSC et Maersk, Communiqué de presse « *Maersk and MSC to discontinue 2M alliance in 2025* », 25 janvier 2023 : <https://www.msc.com/en/newsroom/press-releases/2023/maersk-and-msc-to-discontinue-2m-alliance-in-2025>

V – Sites Internets

Site d'Aphaliner : <http://www.alphaliner.com/top100>

Site d'APL : <http://www.apl.com/wps/portal/apl>

Site de la Bibliothèque Nationale de France, « *Cartographie des routes de l'Extrême-Orient* » : <http://expositions.bnf.fr/marine/arret/11-6.htm>

Site de la CMA-CGM : <https://www.cma-cgm.fr/>

Site de la Commission Européenne, Action de la Commission en matière de concurrence, Objectifs : https://commission.europa.eu/topics/competition_fr

Site du Congrès américain sur Ocean Shipping Reform Act of 2022 (OSRA) : <https://www.congress.gov/117/plaws/publ146/PLAW-117publ146.pdf>

Base de données Dalloz : <http://www.dalloz.fr/>

Site de l'ESC : <http://www.europeanshippers.eu>

Site de la Federal Maritime Commission : <https://www.fmc.gov>

Site de la Federal Trade Commission : <https://www.ftc.gov>

Site de Georgetown Law Library, “Maritime Law Research” : <https://guides.ll.georgetown.edu/c.php?g=364450&p=2461730>

Site du Journal Of Commerce : <https://www.joc.com/maritime>

Base de données Lamy Line : <https://www.lamyline.fr/content/Search.aspx>

Site du service public français pour la diffusion du droit : <http://www.legifrance.gouv.fr/>

Base de données Lexis Nexis : <https://www.lexisnexis.fr/>

Site d'information quotidienne sur l'industrie maritime Longshore & Shipping :

<https://longshoreshippingnews.com/>

Site du Marin : <https://lemarin.ouest-france.fr/>

Site du Ministère du Commerce de la République populaire de Chine, « *Missions du MOFCOM* », XVe point : <http://french.mofcom.gov.cn/column/mission.shtml>

Site du National Development and Reform Commission (NDRC), « *Main Functions* » : <https://en.ndrc.gov.cn/aboutndrc/mainfunctions/>

Site de Nippon Yusen Kaisha : <https://www.nyk.com/english/>

Site d'OOCL : <http://www.oocl.com/eng/>

Site d'information sur le monde du transport maritime : <https://www.seatrade-maritime.com/>

Site de Shipping Watch : <https://shippingwatch.com/>

Base de données en ligne Taylor & Francis : <https://www.tandfonline.com/>

Site de l'UE : http://europa.eu/index_fr.htm

Base de données en ligne Wiley : <https://onlinelibrary.wiley.com/>

Site du WSC : <http://www.worldshipping.org/>

TABLE DES MATIERES

Sommaire	4
Liste des abbréviations et sigles utilisé	5
INTRODUCTION	7
PARTIE I - UN ENCADREMENT DES FORMES DE COOPÉRATION ADAPTÉ À LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE	13
TITRE I - ORIGINES DES FORMES DE COOPÉRATION	13
Chapitre I - La raison d'exister des coopérations entre opérateurs du monde maritime	13
Section I - Les raisons historiques	14
Section II – Les spécificités de l'activité de transport maritime	17
Chapitre II - Conférences maritimes : balbutiements du droit de la concurrence	19
Section I - Les conférences maritimes, bénéfiques pour la concurrence	19
Section II - Le droit de la concurrence face aux dérives des conférences maritimes	22
TITRE II - Structuration et stabilisation des formes d'alliance maritime par le droit de la concurrence	28
Chapitre I - L'inévitabilité des coopérations entre opérateurs dans le domaine concurrentiel du transport maritime	29
Section I - Apparition et développement des Consortiums	29
Section II - Vers un aboutissement des alliances	33
Chapitre II - La nécessité d'un cadre juridique posé par le droit de la concurrence	38
Section I - L'aménagement du droit au secteur du transport maritime	38
Section II - L'exemption par catégorie du secteur du transport maritime	41
PARTIE II - UN ENCADREMENT DES FORMES DE COOPÉRATION maritimes mis à l'épreuve par les contraintes économiques actuelles	49
TITRE I - La mise en œuvre difficile de droit 'international' de la concurrence	49
Chapitre I - La concurrence entre autorités de concurrence nationales	50
Section I - Les principales autorités de concurrence	50
Section II - Coopération entre autorités de concurrence sur le plan mondial	56
Chapitre II - L'oligopole des alliances maritimes dans le domaine du transport maritime	67
Section I – L'hybridation des services proposés par les alliances	67
Section II – Une vision controversée des alliances : entre appréciation et critique	72
TITRE II - Le modèle de concurrence internationale en mutation	76
Chapitre I - L'avenir incertain des Alliances dans le domaine du transport maritime	76
Section I – Avenir du droit de la concurrence européen	76
Section II – Avenir du droit de la concurrence américaine	79

Section III – L’avenir du droit de la concurrence en Chine	81
Chapitre II – L’Avenir incertain des alliances suite au Covid 19.....	83
Conclusion	87
Bibliographie	89

RÉSUMÉ - Le sujet des alliances maritimes est un sujet complexe, notamment dans le contexte trouble et incertain que l'on connaît aujourd'hui. Ayant permis d'optimiser l'exploitation de navires et de lignes maritimes par le biais de leur structure souple et flexible, elles n'ont cessé d'évoluer depuis les années 1990. Le modèle d'alliance regroupe aujourd'hui deux à trois très gros transporteurs et a permis une course au gigantisme créant des navires à grande capacité de transport.

Face à cette internationalisation des alliances, les réglementations nationales en droit de la concurrence consacrent des exemptions par catégorie ou individuelles en fonction des pays, mais ce régime favorable fait l'objet de critiques exacerbées depuis la crise du Covid-19 en raison de leur potentiel anticoncurrentiel. De nombreux pays ont depuis renforcé leur contrôle et le cadre juridique dans lequel évoluent les alliances et les entreprises maritimes.

Ainsi, les bases du transport de ligne sont en pleine évolution : le développement du transport multimodal et de l'hybridation des services s'inscrit dans un contexte économique difficile et l'émergence d'une nouvelle organisation du transport maritime. En raison du contexte mouvant du marché et malgré un manque de recul, il sera intéressant d'observer l'évolution de ce marché dans les années à venir.

***SUMMARY** - The subject of shipping alliances is a complex one, particularly in today's turbulent and uncertain environment. Having made it possible to optimise the operation of ships and shipping lines through their flexible and adaptable structure, they have continued to evolve since the 1990s. Today, the alliance model brings together two or three very large carriers and has led to a race for gigantic vessels with high transport capacity.*

In the face of this internationalisation of alliances, national competition law enshrines exemptions by category or individually, depending on the country, but this favourable regime has been the subject of exacerbated criticism since the Covid-19 crisis because of its anti-competitive potential. Many countries have since tightened their controls and the legal framework in which shipping alliances and companies operate.

As a result, the foundations of liner shipping are in a state of flux : the development of multimodal transport and the hybridisation of services are taking place against a difficult economic backdrop and the emergence of a new organisation of maritime transport. Given the changing context of the market, and despite a lack of hindsight, it will be interesting to observe the evolution of this market in the years to come.

MOTS-CLÉS - Alliances ; Consortiums ; Concurrence ; Ententes ; Exemptions

KEYWORDS - Alliances ; Consortiums ; Competition ; Cartels ; Exemptions

ⁱ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, p.72 : Transport maritime de ligne et droit de la concurrence dans certains pays

ⁱⁱ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, p.14 : Aperçu des trois alliances mondiales dans le domaine du transport maritime par conteneurs (juin 2018) (table I) et Part de marché mondiale (capacité de transport de conteneurs) des alliances mondiales (1996-2018) (Figure I)

ⁱⁱⁱ International Transport Forum (ITF), *The Impact of Alliances in Container Shipping*, p.74 : Exemption par catégorie européenne, version de 1995 et 2009