



UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE
FACULTE DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE
CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS

Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir)

Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit maritime
par Alicia VANDERPOTTE

Sous la direction de M. Christian SCAPEL

Année universitaire 2014-2015

Promotion Pierre BONASSIES

Remerciements

Je tiens à remercier sincèrement toute l'équipe pédagogique et administrative, du Master 2 Transport maritime pour leurs enseignements et aides tout au long de l'année. Je suis reconnaissant en particulier à Monsieur le Professeur Pierre BONASSIES qui nous a fait le privilège de pouvoir bénéficier de son enseignement de grande qualité. Mais également je souhaite pouvoir exprimer ma profonde reconnaissance pour cette année au sein du CDMT à Monsieur Cyril BLOCH, Monsieur Christian SCAPEL, et Madame Marjorie VIAL.

Je tiens également à exprimer ma gratitude envers mes camarades, mes amis et ma famille m'ayant soutenus et conseillés tout au long de la rédaction de ce mémoire.

Liste des abréviations

AUTF : Association des Utilisateurs de Transport de Fret

CJCE : Cour de Justice des communautés européennes

CJUE : Cour de Justice de l'Union européenne

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

DMF : Droit maritime français (revue juridique)

ESC : European Shippers Council

EVP : Équivalent Vingt pieds

FMC : Federal maritime commission

FTC : Federal Trade Commission

RURDS : Review of Urban & Regional Development Studies

SCA : Slot Charter Agreement

TFUE : Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne

UE : Union européenne

VSA : Vessel Sharing Agreement

WSC : World Shipping Council

Sommaire

INTRODUCTION.....	6
TITRE 1 : COOPERATION STRATEGIQUE ENTRE COMPAGNIES MARITIMES. ENTRE RENOUVEAU ET CONTINUITE.....	12
CHAPITRE 1 : LES RELATIONS DE COOPERATION ENTRE LES COMPAGNIES MARITIMES	12
<i>Section 1 : Les premières formes de coopération.....</i>	12
<i>Section 2 : Aux formes actuelles</i>	31
CHAPITRE 2 : ALLIANCES, UN ELEMENT CLEF DE LA STRATEGIE DES COMPAGNIES MARITIMES.....	42
<i>Section 1 : Diverses considérations juridiques</i>	42
<i>Section 2 : Aspects concurrentiels : Contrôle des alliances</i>	44
TITRE 2 : SYSTEME D'ALLIANCE INCONTOURNABLE ET OMNIPRESENT	57
CHAPITRE 1 : LES ALLIANCES COMME PILIER DE LA STRATEGIE DES COMPAGNIES MARITIMES.....	57
<i>Section 1 : Incontournable : avantage concurrentiel ou nécessité ? L'intérêt des réseaux maritimes</i>	57
<i>Section 2 : Quelques enjeux pratiques.....</i>	65
CHAPITRE 2 : EVOLUTIONS ET AVENIR DE LA COOPERATION STRATEGIQUE ENTRE LES COMPAGNIES MARITIMES.	82
<i>Section 1 : Avenir des alliances.....</i>	82
<i>Section 2 : Autres formes de coopération stratégique.....</i>	90
CONCLUSION.....	92

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.

Cette phrase écrite il y a plusieurs siècles par Jacques Savary dans son ouvrage le Parfait négociant décrit ce qu’était la réalité au XVIème siècle dans le monde. Cependant, elle trouve encore aujourd’hui un écho. En effet, elle illustre avec justesse les problématiques du transport maritime. Déjà au XVIème siècle, on avait compris que l’armateur-individus n’était pas le modèle un plus adapté aux réalités maritimes, ni le plus efficace afin de faire du transport maritime de marchandise. Les compagnies, plus elles étaient grandes, mieux elles répondaient aux besoins du commerce mondial. Aujourd’hui, alors que 90% du commerce sur terre est effectué par voie maritime, une poignée seulement des compagnies maritimes capte la grande majorité des flux. En 2015, 86,6% des flux de marchandise conteneurisés sont transportés par une des 20 plus grande compagnie maritime². A cet égard, plus de 1/3 des flux sont réalisés par les 3 premières compagnies mondiales : Maersk, MSC et CMA-CGM³. On voit même encore plus grand avec les alliances entre compagnies maritimes qui peuvent par exemple sur les routes Europe-Asie capter près de 90% des flux.

Du simple armateur individus exploitant son navire, on va vers des structures de plus en plus grosses et complexes avec divers acteurs coopérant ensemble, afin de transporter toujours plus de marchandise de manière toujours plus efficace, et en essayant toujours d’en réduire autant qu’il se peut les coûts.

Le sujet que j’ai choisi de traiter dans ce mémoire est le suivant :

« *Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir)* »

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 estrangers...*, éd. L. Billaine (Paris) 1675.

² Je me base là sur le classement suivant :

Aphaliner - TOP 100 - Operated fleets as per 26 August 2015, The top 100 league, <http://www.alphaliner.com/top100/>

³ Le pourcentage exact est de 37,8%.

Aphaliner - TOP 100 - Operated fleets as per 26 August 2015, The top 100 league, <http://www.alphaliner.com/top100/>

Les alliances maritimes sont une forme de coopération entre compagnie maritime créées par un accord, donc en utilisant la technique contractuelle. Ces accords ont vocation à être souple par rapport au système des Conférences maritimes où il pouvait y avoir des ententes sur les prix. Ici, la coopération se situe au niveau technique. Les alliances sont une forme de consortium. Celles-ci permettent une optimisation des ressources et des modes de fonctionnement & d'exploitation. De plus, c'est une forme permettant de réaliser des économies d'échelle et des économies d'envergures.

Philippe DELEBECQUE donne une définition des alliances très complète⁴ :

« Les alliances sont une forme de consortium constitué entre des entreprises concurrentes en vue de maximiser les parts de marché tout en étendant la couverture géographique des services proposés. Deux ou plusieurs compagnies maritimes vont ainsi mettre en commun leurs ressources pour exploiter telle ou telle ligne maritime ou un ensemble de lignes maritimes dans les meilleures conditions économiques possibles. L'objectif est la rentabilité du service et passe par des accords avant tout opérationnels articulés autour de structures souples laissant à chaque allié une grande indépendance d'action. ».

Dans le présent mémoire, je désigne les alliances entre transporteurs maritimes concernant les trafics de marchandises conteneurisées.

Les conférences maritimes ayant précédée les alliances sont dorénavant interdites, néanmoins, elles avaient fait l'objet d'un code de conduite les définissant :

« Un groupe d'au moins deux transporteurs-exploitants de navires qui assure des services internationaux réguliers pour le transport de marchandises sur une ligne ou des lignes particulières dans les limites géographiques déterminées et qui a conclu un accord ou un arrangement, quelle qu'en soit la nature, dans le cadre duquel 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. »⁵.

On pourrait résumer les conférences maritimes par une forme de coopération intervenant sur services des lignes internationales de manière régulière ayant pour but de fixer de taux de fret uniformes ou communs ainsi que de régir certaines conditions en commun. Le but étant de permettre à ses membres de renforcer leur position sur le marché et de gagner des parts de marché si possible. Néanmoins, ces Conférences

⁴ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances, Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes*, Mélanges Germain, paragraphe n°1.

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.

maritimes bien que longtemps ayant été permise notamment en Europe par le biais de règlement d'exemption, ne sont plus utilisées de nos jours. Il n'est plus possible de former des accords sur les prix entre sociétés car cela est constitutif d'entente, les ententes étant prohibées.

Les alliances sont des consortiums, mais tous les consortiums ne sont pas des alliances dans la mesure où les alliances ne sont qu'un type de consortium. Le règlement n°906/2009 de l'Union européenne en donne une définition en désignant les consortiums comme : « *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 marchandises sur un ou plusieurs trafics, dont l'objet est d'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; ».*

Que ce soit les consortiums, les conférences maritimes ou les alliances, leur point commun est d'être des formes de coopération stratégique entre compagnies maritimes. Néanmoins contrairement aux fusions et absorptions par exemple, chaque compagnie garde son indépendance et une personnalité juridique distincte.

Avec ce sujet, il sera donc étudié la manière dont les compagnies maritimes coopèrent entre elles en mettant l'accent de ce mémoire sur les alliances dans la mesure où c'est le système qui est actuel et adapté aux besoins du transport maritime conteneurisé, tout en répondant aux exigences des autorités de la concurrence.

La question première que pose ce sujet est la manière dont les compagnies coopèrent entre elles avec ce que cela mène comme lot de question en amont et en aval. Cette question mène aux réflexions au cœur de ce sujet. Elle sert de prétexte afin de pouvoir dégager des questions intéressantes amenant à la réflexion. Par rapport aux anciens modèles de coopération, ***aujourd'hui, les alliances sont-elles le modèle de coopération stratégique le plus adapté à nos besoins, répondent-elle à un besoin ou une nécessité ?*** Et quelles questions les alliances soulèvent-elles ?

Dans le présent sujet, je me suis attachée à essayer de comprendre l'évolution des stratégies de coopération des compagnies maritimes⁶ depuis

⁶ Titre 1, Chapitre 1, Section 1.

leur prémices, jusqu'à leurs formes les plus contemporaines⁷. Il m'apparaît nécessaire d'étudier l'historique de la coopération stratégique car le passé aide à comprendre et expliquer une partie du présent. On peut également grâce à cela avoir un instantané de l'évolution des marchés du transport maritime, et l'adaptation des formes de coopération à celui-ci. Ainsi, on peut voir l'évolution de la forme des concentrations/ententes et comprendre les enjeux que cela suscite et pourquoi telle ou telle forme est aujourd'hui choisie. Le monde maritime a été bouleversé par les innovations techniques, la conteneurisation et la mondialisation. Le droit et les pratiques ont su s'y adapter afin d'apporter des solutions adaptés et performantes. Les consortiums et les alliances utilisent la technique contractuelle. Les membres définissent eux-mêmes leurs engagements avec des buts et objectifs à réaliser. Cependant, de par leur nature, ce type d'accord est soumis aux règles du droit de la concurrence.

L'alliance est la technique utilisée actuellement par les grandes compagnies maritimes afin de coopérer. On utilise aussi le terme de méga-alliance. Les alliances ont un cadre juridique strict à respecter. Ces dernières bénéficient en Europe d'un règlement d'exemption les autorisant, celui-ci étant renouvelable, elles ne sont pas acquise à l'avance indéfiniment⁸. Elles font l'objet d'un contrôle strict par les autorités de la concurrence dans le monde qui les examinent rigoureusement⁹. Une série de critères sont pris en compte afin d'aboutir à un bilan sur les alliances qui est soit positif soit négatif, et déterminera leur autorisation.

Les alliances sont un élément clef, un pilier de la stratégie des grandes compagnies maritimes¹⁰. En effet, elles constituent à la fois un avantage concurrentiel par rapport aux concurrents des compagnies maritimes, et à la fois une nécessité pour maintenir leurs parts de marché et en gagner¹¹. Il convient de s'interroger sur la palette d'avantages que confèrent les alliances aux transporteurs en étant membre dans la réalisation de leurs buts. Il y a de nombreux enjeux en pratique liés aux alliances¹² qui ne doivent pas être négligés. De plus, malgré l'intérêt des alliances, elles peuvent aboutir à des échecs si elles ne sont pas autorisées par les principales autorités de la concurrence. Afin de pouvoir faire une alliance, il y a des règles et conditions strictes à respecter. Et cela peut s'avérer très délicat de faire face avec un même accord à une diversité de droits de la concurrence. La diversité des

⁷ Titre 1, Chapitre 1, Section 2.

⁸ Titre 1, Chapitre 2, Section 1.

⁹ Titre 1, Chapitre 2, Section 2.

¹⁰ Titre 2.

¹¹ Titre 2, Chapitre 1, Section 1.

¹² Titre 2, Chapitre 1, Section 2.

droits de la concurrence peut être liée à la fois à des différences d'approche culturelles, ou des différences de concepts et de raisonnement, ou encore des différences dans le contenu des normes juridiques applicables.

Enfin, les alliances sont un système existant déjà depuis un certain nombre d'années, il est nécessaire d'opérer des comparaisons afin d'en saisir les tendances. Mais également, la comparaison peut se faire avec le secteur aérien qui a un système similaire. Tout cela et d'autres éléments permettent d'entrevoir quel sera l'avenir des alliances maritime¹³. Cet avenir peut se voir avec les alliances, mais il peut également se voir avec d'autres formes de coopération ou d'autres manières¹⁴.

Dans la conclusion, sera synthétisée les éléments de réponse égrainés tout au long de ce mémoire.

Le droit est un moyen et non pas une finalité en soi. C'est la raison pour laquelle dans le présent mémoire, les éléments juridiques seront les mediums nécessaires à la réflexion sur stratégies des compagnies maritimes tendant à la coopération et concentration. Le juridique étant indissociable ici de l'économique car il le conditionne.

Dans le présent mémoire, l'accent sera mis sur la législation européenne pour l'étude du cadre légal des alliances, consortiums et conférences maritimes. Cependant, les droits internationaux, états-uniens et chinois ne seront pas complètement exclus du présent mémoire. A travers notamment l'exemple du P3, j'analyserais les décisions des autorités de la concurrence états-unienne et chinoise, car cela apparaît nécessaire afin de comprendre cet exemple, et en raison de leur importance et impact sur les alliances.

De plus, j'ai volontairement choisi d'exclure les éléments de calculs relatifs à la détermination des taux de fret et à la comparaison chiffrée des différents systèmes car cela ne m'apparaissait pas absolument à la compréhension des éléments économiques de ce mémoire dans la mesure où il n'a pas vocation à être une analyse économique pure. Cela aurait nécessité des développements importants et superflus.

Enfin, dans le présent mémoire, j'ai pris soin autant que cela se peut de citer les articles ou normes diverses sur lesquelles je m'appuyais au cours du raisonnement et du cheminement de ma pensée. J'ai fait ce choix de citer les articles afin d'apporter au lecteur plus de clarté, et afin que cela soit plus pratique. Il n'aura ainsi pas besoin de chercher les normes nécessaires afin

¹³ Titre 2, Chapitre 2, Section 1.

¹⁴ Titre 2, Chapitre 2, Section 2.

de lire dans ce mémoire. C'est une préférence personnelle que j'ai eu. En faisant cela, j'ai également pensée à Monsieur Le Professeur BONASSIES, qui tout au long de cette belle année nous demandait toujours d'assortir nos analyses juridiques des articles visés pour plus de rigueur et de clarté.

Titre 1 : Coopération stratégique entre compagnies maritimes. Entre renouveau et continuité.

Le présent titre portera principalement sur les divers aspects historiques, techniques et juridiques concernant les coopérations stratégiques entre compagnies maritimes à travers les formes de relations qu'elles ont entretenues et entretiennent (chapitre 1^{er}), et d'une manière plus précise à travers les alliances qui dorénavant en sont un élément clef (chapitre 2^{ème}).

Chapitre 1 : Les relations de coopération entre les compagnies maritimes

Ce chapitre a l'ambition de modestement éclaircir les relations entre les compagnies maritimes. Pour cela, il conviendra de s'intéresser à la manière dont les relations entre les compagnies maritimes ont débutées avec les premières coopérations et leur développement (section 1) jusqu'aux formes actuelles qui sont le prolongement des anciennes adaptées au monde du transport maritime actuel (section 2).

Section 1 : Les premières formes de coopération

Dans cette section, il convient d'étudier d'où la coopération entre les compagnies maritimes a débutée (1§) afin de comprendre comment on est arrivé aux premières formes de coopération modernes (2§) avec les Conférences maritimes qui ont longtemps été au goût du jour et qui étaient très stables. Le cheminement pour arriver aux formes de coopération moderne fut long, mais il est intéressant de l'étudier à la lumière du contexte de son temps afin d'en comprendre les raisons, les problématiques et les buts. Cela me semble nécessairement afin de comprendre les formes actuelles de coopération et afin de comprendre de l'histoire.

1§. Les prémices de la coopération : une idée ancienne liée aux spécificités du monde maritime

Des spécificités du transport maritime. La coopération dans le domaine maritime n'a rien de nouveau. En raison des spécificités de ce domaine, de tout temps a eu lieu des formes diverses de coopération que ce soit entre individus ou compagnies.

En effet, le coût des expéditions maritime a toujours été élevé. Pour mener à bien une telle expédition, il faut construire un navire ou l'acheter, ce qui nécessite un fort investissement. De plus, avant, les navires voguaient grâce à la voile, ou de manière subsidiaire des rameurs, ce qui nécessite un équipage nombreux pour son fonctionnement, et donc des frais liés à cet équipage (alimentation et salaire). Auparavant, les expéditions maritimes étaient considérées dangereuses car les navires plus fragiles que maintenant face aux risques de la mer, et il y avait moins de sécurité & de moyens de secours efficaces. En cas de naufrage ou d'avarie sévère, les pertes pour l'amateur étaient lourdes voir totales. C'est la raison pour laquelle être à plusieurs permettait de partager les risques.

Monsieur le Professeur Philippe DELEBECQUE le rappelle¹⁵ d'ailleurs à ce titre les écrits de Savary de 1675 dans le Parfait Négociant¹⁶ :

« 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. ».

Ainsi J. Savary met en avant l'aspect « taille » que doit avoir celui qui veut faire du commerce maritime. Un individu est bien trop faible pour faire efficacement du commerce maritime seul, il est donc préférable d'avoir des compagnies de grande taille.

En 1937, F. Ruellan allait dans le même sens que J. Savary et même plus loin en écrivant à propos des compagnies maritimes :

« 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

¹⁵ Philippe DELEBECQUE, *Droit Maritime*, 13^{ème} édition Précis Dalloz, Collection Droit Privé, 2014, page 329, n°526 « Concentration des entreprises ».

¹⁶ 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.

des agences commerciales qui doivent attirer les passagers par la publicité et assurer le fret. »¹⁷

L'idée de F. Ruellan est la suivante : il est naturel que les compagnies maritimes aient une tendance à la concentration dans la mesure où beaucoup de capitaux sont nécessaires à leurs activités. De plus, à travers les concentrations, il y a également un partage des risques, ce qui présente donc un avantage non négligeable.

L'émergence de grandes compagnies maritimes par les Etats colonisateurs : l'Angleterre et la Hollande. En 1602 en Hollande fut créée la Compagnie néerlandaise des Indes Orientales (*Verenigde Oost Indische Compagnie*). Cette société est remarquable dans le sens où elle est en réalité la fusion de huit compagnies maritimes privées hollandaises¹⁸. Cela est similaire à ce qu'on pourrait qualifier aujourd'hui de concentration d'entreprise par la technique de la fusion absorption. Déjà, à l'époque, on commence à voir d'une manière similaire à celle aujourd'hui, les intérêts d'une concentration. De plus, c'est la première grande société anonyme créée et dont les actions sont cotées en bourse¹⁹. L'intérêt d'une telle fusion est d'avoir un plus gros capital, et une meilleure capacité d'investissement, ce qui est nécessaire pour pouvoir lancer des expéditions maritimes et faire du commerce. Mais également, l'intérêt est d'avoir d'une manière générale un plus grand pouvoir commercial que ce qu'auraient eu les compagnies maritimes individuellement. Leur union faisant ainsi leur force. Son fonctionnement à divers égards est intéressant, car il était très moderne par rapport à son temps. Sa structure était globale. Il était séparé la fonction technique, propre à chaque chambre (équivalent aux entreprises privées de base), du domaine financier (la gestion des dépenses et recettes).

En 1600 en Angleterre avait déjà été créée la Compagnie Britannique des Indes Orientales (East India Company) par Charte Royale. Celle-ci, dans les années suivant sa création, s'est inspirée du modèle de réussite hollandais.

Comme cela est mis en avant dans un article du journal en ligne Les Echos²⁰, les Compagnies des Indes hollandaise et britannique sont des structures globales et puissantes leur assurant une autonomie et une maîtrise du

¹⁷ Francis RUELLAN, *Les transports maritimes*, L'information géographique, 1937, Volume 2, Numéro 2-5, page 200.

¹⁸ *Anglais et Hollandais créent les premières compagnies des Indes*, Site du Musée de la Compagnie des Indes de Lorient, <http://musee.lorient.fr/musee/les-compagnies-des-indes/anglais-et-hollandais-creent-les-premieres-compagnies-des-indes/>

¹⁹ Hans KOK (traduit de l'anglais par Laurent BURY), *Cartographie des routes de l'Extrême-Orient*, Site de la Bibliothèque Nationale de France, <http://expositions.bnf.fr/marine/arret/11-6.htm>

²⁰ Tristan GASTON-BRETON, *La Compagnie des Indes, empire français en Asie*, Site internet du journal Les Echos, 26/07/2012, http://www.lesechos.fr/26/07/2012/LesEchos/21235-049-ECH_la-compagnie-des-indes--empire-francais-en-asie.htm

transport à travers notamment la maîtrise l'armement, de la chaîne de transport et de la distribution des marchandises :

« *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.* »

Les premières grandes compagnies maritimes françaises. Au XVII^{ème} siècle, de grandes compagnies maritimes ont été créées ; on en trouve trois types²¹ :

- Les sociétés créées avec privilège royal à vocation de colonisation et subsidiairement de commerce et navigation.
- Les sociétés créées avec privilège royal à vocation de de commerce et de navigation.
- Les sociétés privées entre particuliers à vocation commerciale.

Ainsi, parmi les sociétés du premier type, on retrouve la célèbre Compagnie des Indes Orientales. Celle-ci a été créée par une déclaration signée par le Roi Louis XIV le 27 août 1664 grâce à une initiative de Colbert²². A cette même date fut également créé la Compagnie des Indes Occidentales. Quelques années plus tard, en 1670, fut créé la Compagnie du Levant.

Sur toutes ces Compagnies des Indes, on peut en tirer une caractéristique commune qui est le montant élevé de leur capital. De plus, ces compagnies avaient des monopoles pour des durées déterminées renouvelable.

Progressivement cependant, les Compagnies des Indes seront dissoute. En 1793, après moult rebondissements²³, la Compagnie des Indes françaises Orientale disparaîtra²⁴. Puis, en 1799, ce fut au tour de la Compagnie Hollandaise d'être dissoute par l'Etat, en raison des crises répétées, et aggravées par la guerre hollando-anglaise de 1780 à 1784²⁵. La dissolution de la Compagnie des Indes britannique n'interviendra que plus tard par décret, en 1874, en raison du contexte²⁶.

²¹ Philippe DELEBECQUE, *Droit Maritime*, 13^{ème} édition Précis Dalloz, Collection Droit Privé, 2014, page 330, n°526 « Concentration des entreprises ».

²² Ibid note n°6.

²³ Il avait succédé à la Compagnie des Indes originale à l'initiative de Colbert qui dura de 1664 à 1719 :

- La Compagnie des Indes Perpétuelle : de 1719 à 1769.
- La Compagnie de Calonne : de 1785 à 1793.

²⁴ *La Compagnie des Indes en France*, Site internet du Musée de la Compagnie des Indes de Lorient, <http://musee.lorient.fr/musee/les-compagnies-des-indes/la-compagnie-des-indes-en-france/>

²⁵ Définition de la « Compagnie hollandaise des Indes orientales » de l'encyclopédie en ligne Larousse, http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/Compagnie_hollandaise_des_Indes_orientales/124923

²⁶ Le contexte est celui des guerres de l'opium (de 1839 à 1842, puis de 1856 à 1860). De plus, la Compagnie a perdu progressivement ses divers monopoles. Enfin, en Inde, la Compagnie avait perdu ces fonctions administratives ainsi que ses possessions au profit de la Couronne Britannique, en

Il est intéressant d'étudier la manière avec laquelle le monde maritime s'est réorganisé suite à ces bouleversements.

2§. Les Conférences maritimes²⁷

A/ Apparition et contexte historique

Apparition au XIX^{ème} siècle. Les Conférences maritimes sont apparues au XIX^{ème} siècle²⁸. En effet, on situe leur apparition à partir de 1875 avec la 1^{ère} Conférence moderne (vraisemblablement) concernant le trafic Grande-Bretagne-Calcutta²⁹. Une partie de cet accord concernait le nombre de départ par compagnie de Hambourg. Cette Conférence concernait la Penninsular and Oriental Steam Navigation Company³⁰, la British India Line³¹, la City, Clan et Anchor Line³². Ce développement des Conférences serait lié à « la création des premières lignes régulières de transport maritime de marchandises et de passagers. »³³. Ce rapport entre les phénomènes de coopération (sous différentes formes des compagnies maritimes) et le transport en ligne régulière est récurrent, et cela encore plus aujourd'hui. La raison originelle était l'excédent de capacité auquel il fallait remédier³⁴. Une des raisons largement avancée par la doctrine était que l'excédent de capacité aurait pu s'expliquer par l'ouverture du Canal de Suez ayant raccourci le temps de voyage entre l'Europe et l'Asie³⁵. Ce qui fut réfuté par la suite. La raison de l'excédent de capacité serait donc plutôt une surcapacité en navires.

Les Conférences maritimes ont été favorisées sans doute par la dissolution des Compagnies des Indes qui alors avaient divers monopoles sur leurs marchés nationaux respectifs de transport maritime.

Les premières conférences. Avant cette première conférence moderne, il y a eu quelques Conférences maritimes telles que la Transatlantic Shipping

conséquence de la révolte des Cipayes. Le contexte général est à l'affaiblissement de la Compagnie des Indes dans ses divers points d'ancrage asiatiques.

²⁷ En anglais, on peut aussi parler de « rings » pour les conférences maritimes.

²⁸ *Le fret maritime pratique : Consortiums, alliances et conférences*, Site internet du journal l'Antenne, http://www.lantenne.com/Consortiums-alliances-et-conferences_a14362.html

²⁹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de Droit Maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 239, n°334.

³⁰ Abrégée P&O.

³¹ Abrégée B.I.

³² William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, janvier 2004, page 109.

³³ *Le Lamy Transport tome 2 - 2015*, n°783 - Conférences maritimes

³⁴ Sous la direction de Jean-Pierre BEURIER, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, 3^{ème} édition, 2015-2016, page 296, n°216.22.

³⁵ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 111.

Conférence par exemple formée en 1868³⁶. On peut remonter jusqu'en 1850 environ pour retrouver des traces de conférence. Cependant, ces conférences n'étaient pas encore des Conférences modernes au sens où on les a entendus plus tard. Elles consistaient plutôt en une amélioration des méthodes d'inspection des navires, une uniformisation des connaissances...etc. Elles ne concernaient pas alors des accords de fret, de trafic ou de pool.

Les phases de développement des conférences. Françoise ODIER distingue de manière pertinente deux phases dans le développement des Conférences maritimes : « *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.* »³⁷. Le changement intervenu dans cette 2^{ème} phase de développement correspond à l'émergence d'un droit de la concurrence solide et visant à neutraliser toute concentration anti-concurrentiel ou abus de position dominante.

B/ Définition et notion

Le terme de « conférence maritime » peut avoir plusieurs définitions.

Selon une définition récente du Code de Conduite de Genève de 1974, une conférence maritime est :

« *Un groupe d'au moins deux transporteurs-exploitants de navires qui assure des services internationaux réguliers pour le transport de marchandises sur une ligne ou des lignes particulières dans les limites géographiques déterminées et qui a conclu un accord ou un arrangement, quelle qu'en soit la nature, dans le cadre duquel 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.* »³⁸.

Une autre définition pertinente est donnée dans le Traité de droit maritime³⁹ :

« *Une conférence maritime peut être définie comme un accord entre armateurs exploitant un trafic maritime donné, accord dont l'objet est de régler les conditions d'exploitation de ce trafic.* ».

³⁶ William SJOSTROM, Ocean Shipping Cartels : a survey, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 111.

³⁷ Françoise ODIER, Le Code de Conduite des Conférences Maritimes, Annuaire français du droit international, 1979, volume 25, numéro 25, page 686.

³⁸ *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.

³⁹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J., 2^{ème} édition, 2010, n°334.

Enfin, on retrouve une autre définition pertinente plus complète dans l'ouvrage « Droits maritimes » :

*« Les conférences maritimes étaient définies comme un groupe, d'au moins deux transporteurs exploitants de navires, qui assure des services internationaux réguliers pour le transport de marchandises sur une ligne ou des lignes particulières dans des limites géographiques déterminées et qui a conclu un accord ou un arrangement, quelle qu'en soit la nature, dans le cadre duquel ces transporteurs opèrent en appliquant des taux de fret uniformes ou communs pour la fourniture de services réguliers. ».*⁴⁰

Pour conclure sur la définition de ce qu'est une « conférence maritime », Alain Le Bayon les définit en mettant l'accent sur leur caractère « ouvert » ou « fermé » :

« Les conférences maritimes (en anglais « rings ») sont des groupements d'armateurs agissant sur les mêmes lignes maritimes et formés dans le but d'y rationaliser la concurrence, notamment en établissant des taux de fret semblables. 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.

*Sous la pression des pays en voie de développement, la CNUCED a adopté, le 6 avril 1974, un Code de conduite des Conférences maritimes en vue de réguler ces ententes. A l'échelon européen, le Règlement n°4556/86 du 31 décembre 1986 a étendu aux transports maritimes l'application des articles 85 et 86 du Traité de Rome sanctionnant les pratiques anticoncurrentielles.*⁴¹

Ce qui ressort de la définition est l'aspect de coopération entre les transporteurs, et le fait que cela concerne le transport sur des lignes régulières, non pas au tramping. De ce fait, les transporteurs ont des accords entre eux qui encadrent leur coopération. Ces accords portent sur la ligne choisie (« dans les limites géographiques déterminées »), et sur les modalités sur lesquelles les armateurs se mettent d'accord. Ces accords sont passés entre des armateurs opérant sur les mêmes lignes, ou des lignes dans la même zone géographique⁴². Les accords passés peuvent être donc des accords de pool, des accords de fret, et/ou des accords de trafic.

⁴⁰ Sous la direction de Jean-Pierre BEURIER, Droits maritimes, Edition Dalloz, 3^{ème} édition, 2015-2016, page 296, n°216.22.

⁴¹ Alain LE BAYON, Dictionnaire de droit maritime, édition Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), pages 69-70.

⁴² Philippe DELEBECQUE, Droit maritime, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, Paris, 2014, n°529.

En raison de leurs caractéristiques, les conférences maritimes sont constitutives d'entente. En effet, elles restreignent la concurrence en permettant aux compagnies maritimes de s'entendre sur les prix, sur les trafics ou plus (avec des engagements complémentaires). Ces conférences maritimes étaient utilisées par la majorité des armateurs de ligne régulière⁴³.

C/ Fonctionnement et régime juridique applicable

1/ Forme et structure

On retrouve trois principaux types de conférences : avec des accords de pool, avec des accords de fret, et avec des accords de trafic.

Accord de fret. Les accords de fret concernent les tarifs du transport. Plus précisément, ils fixent les taux minimums des tarifs de fret devant être respectés par tous les membres de la Conférence. A cet égard, on retrouvait l'utilisation de la technique des prix planchers et des prix plafonds⁴⁴. Ce type d'accord était très courant dans les conférences maritimes⁴⁵. La conséquence était une relative uniformisation des taux de fret dans les différentes compagnies maritimes agissant sur une même ligne ou région.

Une des spécificités des Etats-Unis est d'avoir des tarifs qui doivent être ouverts au public⁴⁶.

Accord de trafic. Les accords de trafic permettent que les compagnies maritimes se répartissent entre elles les trafics sur une zone ou ligne donnée. Plus précisément, comme l'est expliqué dans le traité de droit maritime : « *Ils définissent le nombre de navires que chaque armateur peut mettre en ligne. Ils fixent les escales que chacun doit respecter et la fréquence des voyages ou des dessertes.* »⁴⁷. Les armateurs se partagent le trafic.

Accord de pool⁴⁸. Bien que les Conférences ne puissent pas juridiquement avoir de personnalité morale juridique, elles ont avec ce type d'accord « *une*

⁴³ René RODIERE, *Traité général de droit maritime : Affrètement et l'armement – I -*, 1967, page 103, n°82.

⁴⁴ Philippe DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, Collection Droit privé, 13^{ème} édition, 2014, page 332, n° 529.

⁴⁵ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 240, n°336.

⁴⁶ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey, Review of network economics*, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 109.

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ On peut retrouver une définition du terme « pool » dans le dictionnaire juridique en ligne de Serge BRAUDO (<http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/pool.php>) :

« "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

véritable association de fait »⁴⁹ entre elles. Ce type d'accord est intéressant car les entreprises sont à la fois associées, mais tout en gardant leur indépendance respective. Les entreprises peuvent administrer ensemble ce qu'elles ont déterminé. Cet accord suppose que les compagnies maritimes entre elles se sont engagées et doivent respecter leurs engagements. Les compagnies se mettent d'accord sur des conditions, en général commerciales, et déterminées par leur accord de pool. (Elles sont tenues un peu comme elles le seraient si elles étaient dans un gentleman's agreement.) On retrouve divers accords de pool : pool money⁵⁰, pool cargo⁵¹...etc⁵². Un accord de pool présente des avantages certains (cela va dépendre du type de pool) tels que celui de faire des économies d'envergure plutôt que simplement des économies d'échelle, avoir plus de poids, de visibilité et de force grâce au pool, et permettre une meilleure répartition des risques⁵³.

Le concept d'économie d'envergure est différent de celui d'économie d'échelle, et ne doivent donc pas être confondus.

Les économies d'échelle permettent en produisant plus de réduire le coût unitaire de production. Pour produire quelque chose, il y a (toujours) des coûts fixes (par exemple : les installations de production, un navire) auxquels s'ajoutent des coûts variables par unité produite. Selon une variable, plus on produit, plus le coût moyen diminuera, car si le coût variable reste le même, les coûts fixes diminueront par unité produite. Donc, l'idée des économies d'échelle est de produire plus pour produire moins cher, et ainsi faire des économies.

Les économies d'envergure⁵⁴ sont des économies faites en produisant ensemble/dans un même lieu plusieurs marchandises/services différents mais proches et compatibles.

Denis ABECASSIS, maître de Conférence, définit ainsi les économies d'envergure :

« [...] une entreprise se trouve confrontée à la possibilité de diversifier sa production (d'élargir le champ de sa production). Cette diversification peut

financiers, pour accomplir des actions d'ordre économique. Il en est ainsi en particulier lorsque des compagnies d'assurances, des sociétés financières ou des entreprises de travaux, entendent partager à la fois, les résultats comptables et les risques que leur taille ne leur permettrait pas d'envisager si chacune d'elles agissait seule. »

Pour voir les caractéristiques d'un pool maritime, voir l'annexe n°1.

⁴⁹ Ibidem n°337.

⁵⁰ On peut traduire pool money par pool de recette.

⁵¹ On peut traduire pool cargo par pool de cargaison.

⁵² Ibidem.

⁵³ Teddy H TSAI pour CLSA, The shipping pool concept : the applicability of shipping pools to various shipping sectors, 03/04/2008, (power point), page n°6.

⁵⁴ Appelées aussi économie de champ.

conduire à des économies (économies de champ ou d'envergure), en raison notamment de l'indivisibilité de certains matériels ou de certaines compétences.

Une économie d'envergure (ou de champ) est obtenue lorsque la réunion de plusieurs productions au sein d'une même unité entraîne une baisse de coûts par rapport à la production de ces mêmes produits dans des unités spécialisées. »⁵⁵.

La définition du Professeur et Doyen Olivier BOUBA-OLGA est plus précise et concise :

« Les économies d'envergure (ou de champ) sont des réductions de coûts résultant de la mise en œuvre conjointe d'activités distinctes qui possèdent certains points communs. [...]

La production conjointe de deux biens x et y (plus généralement n biens) est moins coûteuse que leur production séparée.

Ces économies d'envergure s'expliquent notamment par le fait que les deux produits utilisent les mêmes équipements productifs, plus généralement les mêmes ressources imparfaitement divisibles, qu'ils peuvent bénéficier d'une activité de R&D⁵⁶ commune ou encore d'une marque commune. »⁵⁷.

Ce type d'économie semble aisément atteignable grâce à un système notamment de conférence maritime.

Mais en plus des 3 principales formes d'accord, il pouvait y avoir des accords accessoires portant sur : *« la coordination des horaires des navires ou de leur date de voyage ou d'escale; la détermination de la fréquence des voyages ou des escales; la coordination ou la répartition des voyages ou des escales entre membres de la conférence; la régulation de la capacité de transport offerte par chacun des membres; et la répartition entre ses membres du tonnage transporté ou de la recette. »⁵⁸*. Les Conférences présentaient une réelle diversité d'accords dans leur organisation.

Conférences ouvertes ou fermées. Les Conférences maritimes peuvent être ouvertes ou fermées. Comme précités : *« Ils sont qualifiés de conférences « ouverte » lorsque tout armateur, exploitant sur les mêmes lignes, peut en*

⁵⁵ Denis ABECASSIS, Cours sur "Chapitre 2 : Concurrence et marché", septembre 2014, http://ressources.aunege.fr/nuxeo/site/esupversions/56caf819-49b1-4255-833a-2bc91f102eac/co/partie2_4.html

⁵⁶ Abréviation pour Recherche et développement.

⁵⁷ Olivier BOUBA-OLGA, *Economies d'envergure*, 25/11/2007, <http://blogs.univ-poitiers.fr/o-bouba-olga/2007/11/25/economiesdenvergure/>

⁵⁸ Anne GALLAIS BOUCHET, ISEMAR, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, ISEMAR, Note de synthèse 172, 03/2015

faire partie ; ils sont appelés conférences « fermées » lorsque des conditions d'entrée strictes sont requises de l'armateur candidat. »⁵⁹.

Bien que cela ait été réduit par l'Ocean Shipping Reform Act de 1998, l'US Merchant Shipping Act de 1916 cependant imposait que la Conférence soit ouverte afin de permettre son accès à tous lorsque les compagnies faisaient du commerce sur le territoire américain⁶⁰. Donc a priori, les Conférences maritimes agissant sur les routes maritimes à destination ou en provenance des Etats-Unis devaient être ouvertes. Cela est facilement justifiable pour des raisons de libre concurrence et d'accès sur le marché, car les Conférences maritimes sont en position dominante en général sur celui-ci par rapport à une compagnie qui serait seule sur le marché sans aucune forme quelconque de coopération avec d'autres compagnies.

Cependant, William SJOSTROM met en avant le fait que la législation américaine est suffisamment ambiguë pour être contournée. Ainsi, des conférences qui devaient être "ouverte" ne l'étaient pas complètement, car il y avait des restrictions à l'entrée telles que payer des droits d'entrée ou prouver sa capacité technique à fournir les services requis par la Conférence⁶¹.

La pratique des prix prédateurs. Les Conférences maritimes ont pratiqué des prix prédateurs parfois afin d'éviter l'entrée sur le marché de nouveaux transporteurs pouvant leur faire concurrence. Cela est clairement une pratique anticoncurrentielle⁶².

Les prix prédateurs ont été largement définis par les organes juridictionnels de l'Union Européenne. Ainsi, selon l'arrêt de la CJCE C-62-86 du 03/07/1991 (lawLex023986) les prix prédateurs sont : « *Des prix inférieurs à la moyenne des coûts variables sont nécessairement abusifs tandis que des prix inférieurs à la moyenne des coûts totaux, mais supérieur à la moyenne des coûts variables, ne le sont qu'à condition que la preuve d'un plan d'élimination soit apportée.* ». La jurisprudence de la Cour de l'Union Européenne est détaillée sur ce sujet, et va même plus loin dans un arrêt de la CJCE, C-333-94 P, du 14/11/1996 : « *L'application par une entreprise en position dominante de prix de vente inférieurs à la moyenne des coûts*

⁵⁹ Alain LE BAYON, *Dictionnaire de droit maritime*, édition Didact-Histoire, PUR (Presse Universitaire de Rennes), pages 69-70.

⁶⁰ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 109.

⁶¹ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 109.

⁶² William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 120.

variables, afin d'éliminer ses concurrents, est constitutive d'abus sans qu'il soit nécessaire d'établir qu'elle avait une chance réelle de récupérer ses pertes »⁶³.

Pour résumer, les prix prédateurs sont des prix inférieurs à la moyenne des coûts variables. Ces prix ont donc un caractère abusif. Leur but l'élimination de la concurrence. Et le fait qu'une entreprise en position dominante les pratiques ne peut pas être justifié.

Les mécanismes de fidélité⁶⁴. Il a été mis en place au sein des Conférence des mécanismes de fidélité. Ces mécanismes sont intéressants à divers égards, et ils ont renforcés la coopération des membres de la Conférences entre eux, en excluant le plus possible les acteurs y étant extérieur. Ces mécanismes peuvent être définis comme « *un mécanisme de fidélité destiné à retenir les chargeurs comme clients de la conférence.* »⁶⁵. Ainsi, les transporteurs font aux chargeurs des ristournes ou des prix plus avantageux qu'aux autres chargeurs n'y ayant pas souscrit. Cela pouvait être fait de différentes manières, soit des remises immédiates, soit à chaque fin d'année. Il fallait faire le choix donc du « dual rate contracts » ou du « deferred rebate ». Cependant, les « deferred rebate » avaient été interdit par l'US Shipping Act de 1916⁶⁶. Ces rabais de fidélité ont fait l'objet d'une jurisprudence européenne, qui en 1967, leur était favorable. A cet égard, les tribunaux allemands⁶⁷, belges⁶⁸ ou encore italiens⁶⁹ les avaient validés, en ne les considérant pas comme de la concurrence déloyale ou une quelconque atteinte à la libre concurrence⁷⁰.

Bilan. Ce type de structure présente de nombreux avantages. Cela a permis une autorégulation des compagnies maritimes de leur taux de fret, et des flux sur les lignes concernées par la Conférence⁷¹. La coopération au sein de ces Conférences peut même aller plus loin et être plus étroite, notamment par le biais des accords de pool qui sont des associations de fait entre les compagnies maritimes, et qui peuvent aller plus loin que les accords de trafic ou de fret. Les Conférences maritimes bénéficiaient d'une relative stabilité et pouvaient durer longtemps.

⁶³ Louis VOGEL, *Code de la Concurrence : Droits européen et français*, LawLex, édition Bruylant, 2015, page 462, n°845 et n°846.

⁶⁴ En anglais, on parlera de « loyalty contracts ».

⁶⁵ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 241, n°338.

⁶⁶ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 121.

⁶⁷ Tribunal de l'Empire, 10/12/1925.

⁶⁸ Trib. Com. Gand, 13/07/1912, Autran.

⁶⁹ Trib. Messine, 15/06/1956, Riv. Diritto della Navigazione.

⁷⁰ René RODIERE, *Traité général de droit Maritime – Affrètement et armement* -, 1967, pages 103 et 104, n° 82.

⁷¹ Laurent FEDI, *L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution*, DMF, 2013, n°750.

2/ Régime juridique de base applicable

« *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.* »⁷²

Les conférences maritimes ont permis une certaine stabilité des prix, et ainsi mis entre parenthèse la « *guerre de tarifs* ».

Normes états-uniennes. L'US Merchant Shipping Act de 1916 a permis aux Conférences maritimes d'être exemptées de l'application de la loi anti-trust américaine. C'était la première loi à le faire. Ce système est similaire à celui actuel. Le Shipping Act de 1984 et l'Ocean Shipping reform act de 1998 sont allés dans le même sens en explicitant plus⁷³. La Commission Maritime Fédérale avait « *des pouvoirs d'investigation et de contrôle des accords de conférence* » grâce à l'amendement dit Loi Bonner de 10/1961 (modifiant l'US Shipping Act de 1960)⁷⁴ afin d'éviter tout abus liés au régime favorable dont les Conférences bénéficiaient⁷⁵.

Normes de l'Union Européenne. L'Union européenne a exemptée les Conférences maritimes de la législation contre les restrictions à la concurrence et les abus de position dominante, ainsi que les accords techniques ne restreignant pas la concurrence. Cela a été fait grâce au règlement n°4056/86 (CE) du 31/12/1986. Jusqu'alors, les Conférences n'étaient pas explicitement prises en compte dans le droit communautaire, mais malgré qu'elles soient des ententes, elles n'avaient pas non plus fait l'objet de remise en cause. Les Etats européens, l'Union européenne et les autres pays faisaient preuve d'une certaine souplesse envers les Conférences maritimes, bien que cette souplesse ne soit pas toujours réellement justifiée par leur législation respective. Comme l'explique Messieurs BONASSIES et SCAPEL dans leur ouvrage : « *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*

⁷² Francis RUELLAN, *Les transports maritimes*, L'information géographique, 1937, Volume 2, Numéro 2-5, page 201.

⁷³ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 118.

⁷⁴ René RODIERE, *Traité Général de droit maritime –Affrètements et armement –*, 1967, page 104, n°82.

⁷⁵ Sous la direction de Jean-Pierre BEURIER, *Droits maritimes*, Edition Dalloz, 3^{ème} édition, 2015/2016, page 296, n°216.22.

conférence maritime n'a jamais été mise en cause avant 1987, ni devant la Commission, ni devant les tribunaux des Etats communautaires. »⁷⁶.

Cependant, l'exemption des Conférences a pris fin. Envisagé depuis 2003 par la Commission, l'abrogation du règlement d'exemption a été faite par le règlement n°1419/2006 du 25/09/2006 et est entrée en application le 18/10/2008. En 2004, la Commission européenne adoptait un livre blanc. Celui-ci traduisait sa volonté d'abroger le règlement d'exemption des Conférences maritimes, ce qui dans l'ensemble, allait dans le sens de la volonté de l'European Shippers' council et des chargeurs en général⁷⁷. Cette abrogation a été justifiée par le fait que pour la Commission le bilan de l'examen de leur effet positif/négatif penchait en faveur de l'abrogation de l'exemption. D'autant que cela ne présentait pas une contribution suffisante au progrès économique⁷⁸, ni n'apportait de réel profit à l'utilisateur⁷⁹. De plus la restriction opérée par ce système n'apparaissait plus indispensable ou nécessaire, et n'était donc pas proportionnée. Enfin, le système de conférence pouvait avoir pour effet une élimination de la concurrence par son caractère de concentration, ou encore les barrières à l'entrée du marché⁸⁰. Ce système présentait des restrictions à la concurrence qui n'étaient pas proportionnelles aux bénéfices qu'elles apportaient. De ce fait, elles n'étaient pas indispensables, et ne présentaient guère de différences par rapport aux autres types d'ententes possibles mais non-exemptés⁸¹. Ainsi, l'abrogation de l'exemption paraît justifier par ces raisons de libre concurrence et d'égalité de traitement entre les opérateurs économiques de différents secteurs. L'idéal poursuivi de longue date par l'Union européen, et encore ici par l'abrogation de ce règlement d'exemption est celui de la concurrence pure et parfaite⁸². Même si l'atteindre est une utopie, c'est l'objectif.

Le non-respect de l'abrogation du régime d'exemption des Conférences maritimes, et leur activité dans un port de l'UE expose la Conférence à des sanctions de l'autorité européenne de la concurrence et sera considérée

⁷⁶ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2ème édition, 2010, page 244, n°344.

⁷⁷ *Conférences maritimes : fin de l'exemption*, Bulletin des transports et de la logistique, 2004, page 3056, Informations maritimo-portuaire.

⁷⁸ L'UE analyse les contributions au progrès économique en deux temps :

- Les gains d'efficacités (amélioration de la production par exemple),
- Les finalités extracontractuelles (protection de l'environnement, maintien de l'emploi, intérêt public...etc par exemple).

⁷⁹ Le profit (global, indirect ou direct) pour l'utilisateur peut être de nature quantitative ou qualitative, ou consister en une réduction de prix.

⁸⁰ Louis VOGEL, *Code de la Concurrence : droits européen et français*, LawLex et Bruylant, 2015, de la page 123 à la page 129, du n°323 au n°382.

⁸¹ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2ème édition, 2010, page 251, n°348

⁸² Marion BESANCON et Laurent 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, 2008, 696.

comme une entente anti-concurrentielle⁸³. Cela serait contraire aux articles 101 et 102 du TFUE.

3/ Code de conduite de Genève de 1974

Qu'est-ce que le Code de conduite de Genève de 1974 ? C'est une Convention internationale signée à Genève le 06/04/1974 concernant les Conférences maritimes. Cette Convention a été adoptée dans le cadre de la C.N.U.C.E.D. Elle est entrée en vigueur le 06/11/1983. Cela a été un peu plus tardif pour la France car la Convention n'a été ratifiée que le 25/09/1985 et entrée en vigueur le 01/09/1987 avec la publication du décret d'application⁸⁴, la loi 541-85 du 22/05/1985 ayant déjà pris les mesures législatives adéquates. L'intérêt de cette Convention est sa portée internationale.

Le Code de conduite avait fait l'objet de nombreuses propositions de Convention. Et à cette occasion, a eu lieu une véritable opposition chargeur-transporteur sur le contenu que devait avoir la Convention⁸⁵. Françoise ODIER qualifie d'ailleurs de « compromis ambiguë » le Code adopté. Elle fait ainsi un bien sombre tableau de ce Code en relevant ces tantôt ses imprévisions, tantôt ses incohérences.

M. Philippe DELEBECQUE résume très bien l'objet de ce Code « *Son objet a été d'instituer dans les conférences un partage équitable des cargaisons sur la base du mécanisme des 40/40/20 et de définir un certain nombre de règles sur l'accès aux conférences, tout en favorisant les armements nationaux [...].* »⁸⁶. D'une manière générale, au sein de cette Convention on trouve une définition des conférences maritimes, la détermination des relations entre les compagnies maritimes membres, des dispositions sur les taux de fret, et sur les relations avec des compagnies maritimes hors conférence...etc⁸⁷. Le mécanisme du 40/40/20 sert en théorie à répartir le trafic.

Grâce à ce code de conduite, il ne devait pas y avoir de discrimination dans la détermination des taux de fret, et ceux-ci devaient être au plus bas possible (sans tomber dans l'abus avec des prix prédateurs), et en cas d'augmentation

⁸³ Marion BESANCON et Laurent 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, 2008, 696.

⁸⁴ Philippe DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 332, n°530. Et : Françoise ODIER, *Le Code de Conduite des Conférences Maritimes*, Annuaire français du droit international, 1979, volume 25, numéro 25, page 686.

⁸⁵ Françoise ODIER, *Le Code de Conduite des Conférences Maritimes*, Annuaire français du droit international, 1979, volume 25, numéro 25, page 687.

⁸⁶ Philippe DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 332, n°530.

⁸⁷ Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le développement, *Conférence de plénipotentiaires des Nations-Unies sur un Code de conduite des Conférences maritimes, Volume II : Acte final (y compris la Convention et les résolutions) et liste des tonnages requis*, Genève, du 12/11/1973 au 15/12/1973 (1^{ère} partie) et du 11/03/1974 au 06/04/1974 (2^{ème} partie).

de ces taux, il y avait de mis en place un système de préavis que la Convention détaillait. Enfin, il était apporté des clarifications concernant les accords de fidélité/loyalty contract qui devaient être respectés par l'armateur mais également explicites afin de ne pas léser le chargeur⁸⁸.

Cette Convention constituait un réel code de conduite en ce qu'elle régissait le fonctionnement des Conférences maritimes, le tout régit par 3 principes cardinaux : le principe d'ouverture, le principe de coopération et le principe de transparence selon le traité de droit maritime de Messieurs BONASSIES et SCAPEL⁸⁹.

Aujourd'hui, le Code n'est plus très pertinent en raison de l'actuelle législation de l'UE sur les Conférences maritimes.

D/ La fin du régime des Conférences maritimes et ses substances

1/ Aspects positifs et négatifs des Conférences

Le régime des conférences maritimes a fait l'objet de nombreuses critiques, ce qui a terme a mené à leur fin. Les petits chargeurs leurs étaient plutôt favorable contrairement aux puissants chargeurs⁹⁰. Les Conférences ont eu leur lot d'avantages et inconvénients.

Une première approche positive. Les Conférences sont apparues à la fois comme des ententes stricto sensus, mais également par les maritimistes comme une réponse à la concurrence destructive ⁹¹ en ce qu'elles permettaient une certaine stabilité dans les prix notamment, et d'autre part une stabilisation de l'offre maritime, & une qualité des services plus élevée⁹². D'une certaine manière, on peut penser que ce système permettait aux plus petits transporteurs d'accéder aux marchés s'ils faisaient partie de la Conférence.

Position dominante. Concernant le caractère d'entente des Conférence, celles-ci avaient un fort pouvoir sur le marché car elles réunissaient de

⁸⁸ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 242, n°343.

⁸⁹ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 242, n°342.

⁹⁰ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 112.

⁹¹ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 112.

⁹² Anne GALLAIS BOUCHET, ISEMAR, Stratégie de coopération des armements de ligne régulière, ISEMAR, Note de synthèse 172, 03/2015, page 2.

nombreux acteurs de celui-ci. Cela constituait dès lors une forme de barrière à l'entrée d'autres transporteurs sur le marché car l'accès y était plus difficile. De plus, des études réalisées par Fox en 1992 ont permises de démontrer le lien entre les taux de fret et le nombre de membre dans la Conférence (plus il y a de membres, plus les taux diminuent)⁹³. Le fait qu'au final les Conférences forment des sortes d'oligopole qu'on ne nomme pas, sur le marché fut vivement critiqué.

Les arguments en faveur des Conférences pour éviter la concurrence destructrice étaient le manque d'élasticité du marché, ainsi que le manque de stabilité des prix qu'au contraire garantissait la Conférence d'où une diminution des risques prit pour les acteurs du marché⁹⁴.

Au final, les Conférences qui avaient un rôle de stabilisation des prix n'ont pas dans leur abrogation eut trop de conséquences sur ceux-ci⁹⁵. Il n'y a pas eu de gros bouleversement. D'autant que lorsque le règlement d'exemption des conférences a été abrogé, les consortiums et alliances, autres formes de coopérations, étaient déjà largement répandu, bien que ne portant pas sur les taux de fret. A l'appui de cela, une étude de la FMC démontrer le peu d'impact sur les tarifs (entre 2006 et 2010) qu'a eu la suppression du système des Conférences maritimes sur les trafics Asie-Europe et Asie-Etats-Unis. Un rapport du Lloyd va dans le même sens, en indiquant même parfois des baisses de tarifs. On est donc bien loin de la dérégulation tarifaire crainte avec la fin des Conférences⁹⁶. De plus, Vincent CALABRESE rappelle même l'avis de la FMC sur les FMC en ce que les Conférences « *représentent en outre des frais de fonctionnement inutile* ».

Une critique profonde. La critique malgré tout était profonde, et contredisait les arguments positifs à propos des conférences. Outre le fait qu'elles soient considérées dans leur principe contraire au principe de libre concurrence, a été mis en avant leur trop grande rigidité dans les taux de fret ce qui n'avait pas que des aspects positifs, bien au contraire. Ainsi, certains l'ont vue comme une gêne dans les négociations contractuelles entre les armateurs et chargeurs⁹⁷, car cela ne prenait pas en compte les frais annexes au transport stricto sensu. De plus, à cela s'ajoutait des pratiques abusives telles que celles des prix prédateurs explicité ci-dessus. Il est à

⁹³ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 113.

⁹⁴ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 114.

⁹⁵ Mona GRID, *Le paiement du fret*, Mémoire du Master 2 professionnel de Droit Maritime et des Transports, 2008/2009, page 14.

⁹⁶ Vincent CALABRESE, *Les conférences maritimes sans grand rôle sur la politique tarifaire*, Journal en ligne l'Antenne, 23/02/2012, http://www.lantenne.com/Les-conferences-maritimes-sans-grand-role-sur-la-politique-tarifaire_a2528.html

⁹⁷ Anne GALLAIS BOUCHET, ISEMAR, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, ISEMAR, Note de synthèse 172, 03/2015, page 2.

noter que la législation de l'Union européenne combat clairement la pratique des prix prédateur en général et a une jurisprudence bien établie sur le sujet.

Les chargeurs étaient donc les principaux opposant au régime des Conférences maritimes car ils étaient en ligne directe face aux problèmes ou défaut de concurrence suscités. Mais ce n'était pas les seuls à avoir une opinion négative des ententes. Ce fut également le cas des autorités portuaires ayant eu à traiter avec des Conférences n'ayant pas des pratiques toujours licites⁹⁸.

Laurent FEDI, dans un article, fait le bilan des avantages/inconvénients de la fin des Conférences Maritimes⁹⁹. Selon lui, les effets positifs ont consistés en une libéralisation du fret maritime du fait de l'ouverture à la concurrence, de la transparence accrue et la fin des taux de fret uniforme; mais également en un renforcement de la contractualisation de la relation chargeur-transporteur. La relation chargeur-transporteur est moins rigide, et n'est plus déterminée par les accords de la Conférence, il y a une plus grande liberté de négociation et dans leurs relations en général. Laurent FEDI va même plus loin dans l'analyse, pour lui cela aurait également 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.* ». Quant aux effets négatifs, il met en avant les incertitudes liées à la variabilité des taux de fret notamment et à la concurrence féroce régnante, et les critiques sur la qualité des services (les avis n'étant pas unanimes à ce propos, et très partagés) d'une manière générale.

2/ Phase de déclin

En 1967, on comptait environ plus de 200 conférences, avec la possibilité pour une compagnie maritime d'être impliquée dans plusieurs ententes à la fois¹⁰⁰.

En 2001, on comptait encore 150 Conférences maritimes en activité. A titre d'exemple de Conférence maritime, on peut citer la "transpacifique Westbound freight agreement" ou encore la "trans Atlantic Conference Agreement". Ces Conférences avaient d'importante capacité de détention de part de marché

⁹⁸ Marion BESANCON et Laurent 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, 2008, 696.

⁹⁹ Laurent FEDI, *L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution*, DMF, 2013, 750.

¹⁰⁰ René RODIERE, *Traité général de droit maritime : Affrètement et l'armement - 1 -*, 1967, page 103, note de bas de page (1).

sur leur ligne respective : 46% pour la première et 60% pour la seconde. On peut en déduire une capacité de détention de part de marché qui en fait des Conférences maritimes dominantes dans leurs marchés respectifs¹⁰¹.

Depuis les années 1990, le nombre de Conférence n'a cessé de diminuer rapidement au profit des fusions, consortiums et alliances. Cela est dû aux législations peu favorables et contraire européennes (abrogation du règlement d'exemption des conférences maritimes), états-uniennes (US Shipping act de 1984, puis Ocean Shipping Reform de 1998) et canadienne¹⁰². Cette tendance avait débuté dans les années 1970 avec le remplacement progressif des Conférences maritimes par des consortiums concernant le trafic conteneurisé en ligne régulière, puis dans les années 1990 par l'émergence des alliances maritimes stratégiques. Dans l'ensemble, les Conférences ont perdues de leur intérêt.

Au niveau de l'Union européenne, les Conférences ne bénéficient plus d'un régime d'exemption. Donc, les Conférences maritimes ne peuvent plus faire commerce et transport dans un port du territoire de l'Union européenne. En effet, comme cela est expliqué par Laurent FEDI et Marion BESANCON dans leur article sur le sujet : « *les conférences maritimes ne sont plus autorisées pour les échanges maritimes en provenance ou à destination des ports des États membres de l'Union européenne.* »¹⁰³. Néanmoins, elles peuvent en tant qu'accords entre entreprises être soumises au droit commun de la concurrence de l'UE et bénéficier le cas échéant d'un régime favorable¹⁰⁴. Malgré tout, au vue du contexte général, du déclin des Conférences et de l'abrogation du Règlement d'exemption, les Conférences ne sont plus utilisées dans l'Union Européenne tel qu'elles l'ont été auparavant. Certaines rares Conférences perdurent comme au Japon par exemple¹⁰⁵.

Marie DUAULT pour justifier la fin des conférences maritimes, elle le résume bien en parlant de leur « *obsolescence* », d' « *une existence contraire aux règles juridiques régulant la Concurrence* » et du contexte général ayant accompagné cela¹⁰⁶.

¹⁰¹ William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 108.

¹⁰² William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 110.

¹⁰³ Marion BESANCON et Laurent 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, 2008, 696.

¹⁰⁴ Pierre BONASSIES, et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 252, n°349.

¹⁰⁵ Anne GALLAIS BOUCHET, ISEMAR, *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, ISEMAR, Note de synthèse 172, 03/2015, page 2.

¹⁰⁶ Marie DUAULT, *Les méga-alliances, à l'image des groupements d'entreprises de transport maritime, en droit communautaire de la concurrence*, Neptunus, revue électronique, Centre de Droit Maritime et Océanique, Université de Nantes, Vol. 17, 2011/3, <http://www.droit.univ-nantes.fr/labs/cdmo/centre-droit-maritime-oceanique/cdmo/cdmo/cdmo.php>, page 1.

Pour conclure sur le déclin des conférences, on peut le justifier ainsi :

- Les Conférences faisaient l'objet de vives critiques, que cela soit sur leur principe ou leurs pratiques abusives (prix prédateurs...etc).
- Les Conférences ont été remises en cause par l'Union européenne qui a abrogé le règlement d'exemption les concernant.
- Les changements opérés sur le marché lié au phénomène de conteneurisation ont mené les acteurs économiques à se diriger vers d'autres types de stratégies et de coopérations plus adaptées à leur besoin tel que les consortiums et les alliances.

Section 2 : Aux formes actuelles

Dans cette section, il sera abordé la question des consortiums et des alliances. Ces deux formes de coopération ont progressivement remplacées les Conférences maritimes et fonctionnent différemment de ces dernières. En effet, ces systèmes de coopération ont émergé avec le phénomène de conteneurisation et sont donc adaptés à celui-ci. C'est pourquoi, en tant que forme actuelle, il convient d'étudier à la fois les consortiums (1§) et les alliances (2§).

1§ Les consortiums

A/ Apparition et contexte historique

Impact du phénomène de conteneurisation. Comme expliqué précédemment, les consortiums maritimes ont émergés et se sont multipliés dans les années 1970 grâce au phénomène de conteneurisation qui nécessitait un système de coopération adapté, et ayant entraîné un progressif déclin des Conférences maritimes du fait de leur inadaptation. Mais les premiers consortiums sont apparus dans les années 1960 avec notamment en 1966 l'Atlantic Container Line¹⁰⁷. La conteneurisation a eu un grand impact sur le transport maritime car c'est un emballage standard et non plus conventionnel comme auparavant. Cela a grandement facilité les échanges. Jean-Claude NGNINTEDEM parle même de révolution dans un article pour le DMF : « [...] Grâce à l'emballage standardisé, la conteneurisation a révolutionné l'industrie maritime emportant une

¹⁰⁷ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 254, n°350.

modification du contexte concurrentiel à travers une rationalisation de l'exploitation des entreprises de transport maritime. »¹⁰⁸.

Rationalisation des modes de transport. Ce qui apparaît donc fondamental dans l'apparition des consortiums est la révolution du phénomène de conteneurisation, la standardisation & massification des modes d'exploitation que cela nécessite et la rationalisation des modes de transport que cela a permis. Le transport de conteneur apparaît comme permettant une optimisation des transports de marchandise (pour celles y étant adaptées). De plus, le transport de conteneurs nécessite de lourds investissements qui sont facilité par les fusions ou « l'adhésion » à un consortium¹⁰⁹.

De plus, les consortiums sont mieux adaptés aux exigences du droit de la concurrence que les Conférences maritimes.

B/ Définition et notion

Dans le règlement (CE) n°906/2009¹¹⁰ de l'Union européenne est posée une définition des consortiums à l'article 2.1 :

« « Consortium », 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 marchandises sur un ou plusieurs trafics, dont l'objet est d'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. ».

Les consortiums sont également définis de manière plus concise dans le traité de Droit Maritime de Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL : « *Les consortiums sont des groupements d'armateurs ayant pour objet la mise en*

¹⁰⁸ Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, DMF, 2008, 696.

ET William SJOSTROM, *Ocean Shipping Cartels : a survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 110.

¹⁰⁹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 254, n°350.

ET Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, DMF, 2008, 696 (page 7 du PDF).

¹¹⁰ Article 2.1 du Règlement CE 906/2009 concernant l'application de l'article 81.3 du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne.

commun des moyens et capacités de transport de leurs membres et la gestion coordonnée de ces moyens et capacités. »¹¹¹.

C/ Les modes et modalités de fonctionnement

1/ Objet des consortiums

Jean-Claude NGNINTEDEM résume très bien l'objet des consortiums qui « *ne portent pas sur la fixation du taux de fret et des services rendus aux usagers, mais sur la gestion de la flotte et de la capacité de transport.* »¹¹². Il y a donc un changement d'objet par rapport aux Conférences maritimes. Ce changement d'objet est adapté aux problématiques du transport de conteneurs. Les consortiums ne portent donc pas sur la fixation des prix. Selon le droit communautaire, cela est interdit. Cela a été maintes fois rappelé par la jurisprudence de l'Union européenne.

2/ Structure

Une multinationale informelle. Un consortium peut être comparé à une « multinationale informelle »¹¹³ en ce qu'il a les caractéristiques d'une société, tout en gardant ses membres indépendants et sans personnalité morale juridique commune. C'est ainsi une forme de coopération relativement souple. Ils sont plus ou moins intégrés selon le choix des compagnies maritimes.

Des activités très diversifiées. Les consortiums prennent la forme d'accord entre entreprises. Selon le Professeur Philippe DELEBECQUE, leurs activités sont très diversifiées et larges : « *elles vont de l'exploitation en commun de navires, de terminaux portuaires, de bureaux, y compris de système d'échange de données informatisées, à l'échange, la vente ou l'affrètement croisé d'espace sur les navires ou encore l'achat, la location ou la mise à disposition d'équipements, jusqu'à l'ajustement des capacités en fonction de l'offre et de la demande de transport.* »¹¹⁴.

¹¹¹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, Droit maritime, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 253, n°350.

¹¹² Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, DMF, 2008, 696.

¹¹³ M. REMOND - GOUILLOUD, *Droit maritime*, 2^{ème} édition, Pédone, Paris, 1988, p. 287.

ET Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, DMF, 2008, 696 (page 7 du PDF).

¹¹⁴ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances (Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes)*, Mélanges Germain, n°1.

Une diversité d'accords. Cette diversité d'activités se caractérise par une diversité d'accords : les VSA¹¹⁵, les SCA¹¹⁶, les swap agreement, les tonnages pool agreement et des accords de mise en commun (« de conteneurs, de matériels d'exploitation, de portiques »¹¹⁷).

Les **Swap agreement** sont des accords d'échange portant sur des slots, c'est-à-dire des espaces sur des navires. Philippe DELEBECQUE précise que c'est « *un échange des capacités de transport respectives* » permettant l'accès à de nouveaux marchés pour les compagnies maritimes¹¹⁸ sans à avoir trop à « investir »¹¹⁹.

Les **VSA** sont des accords où il y a une « *mise en commun du tonnage sur un service de ligne* » pour lesquels chaque transporteur recevra une allocation sur les navires des autres armateurs membres du consortia sur la ligne en cause¹²⁰. Les VSA sont proche des tonnage pool agreement, cependant, ils ont un degré d'intégration inférieur à ces derniers.

Les **SCA** correspondent à l'« *adhésion à un service régulier opéré par un autre* »¹²¹. En général, ce genre d'accord nécessite des tonnage pool agreement dans la mesure où il doit y avoir un partage des slots. Grâce à ce genre de contrat, les compagnies maritimes peuvent faire bénéficier à leur marchandise et aux chargeurs de transport sur des lignes plus nombreuses et diversifiées que sans ces accords, il n'aurait pas été possible d'utiliser.

Pour comprendre la notion de **tonnage pool agreement**, il convient de rappeler la définition des pools. Comme cité précédemment à ce propos :

« "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. Il en est ainsi en particulier lorsque des compagnies d'assurances, des sociétés financières ou des entreprises de travaux, entendent partager à la fois, les

¹¹⁵ Abréviation pour Vessel Sharing Agreements.

¹¹⁶ Abréviation pour Slot Charters Agreement.

¹¹⁷ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, pages 334-335, n°534.

¹¹⁸ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 335, n°534.

¹¹⁹ « Investir » est entendu dans le sens où la compagnie maritime n'aura pas besoin de faire d'investissements financiers particuliers, ni d'ouvrir de ligne propre, de services spécifiques ou d'en acheter (des slots) à des concurrents.

¹²⁰ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 335, n°534.

¹²¹ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 335, n°534.

résultats comptables et les risques que leur taille ne leur permettrait pas d'envisager si chacune d'elles agissait seule. »¹²².

Les tonnages pool agreement sont un « mélange » entre les « pool agreement » et les « tonnage contract ». Les « pool agreement » sont des accords entre des transporteurs afin d'exploiter ensemble la capacité des navires qu'ils contrôlent et d'en partager les risques en découlant¹²³. Les contrats de tonnage portent sur le transport d'une quantité de marchandise sur un navire. Les quantités et le nombre de voyage sont prévus à l'avance¹²⁴. Comme le Professeur DELEBECQUE le définit si bien : « *les parties s'engagent à partager les coûts d'exploitation et les risques inhérents à la mise en service des navires.* »¹²⁵. Dans les « tonnage pool », il y a un degré d'intégration assez important contrairement aux VSA.

Les accords de mise en commun sont des accords dans lesquels ont défini quelque chose à mettre en commun. Ce quelque chose peut être des portiques, des conteneurs...etc¹²⁶.

Tout comme dans les Conférences maritimes qui peuvent être ouvertes ou fermées, ici, les affrètements peuvent être ouverts ou fermés¹²⁷.

3/ But

Les moyens utilisés par les consortiums dépendent de leur forme. Ainsi, cela peut aller de l'économie d'échelle à l'optimisation de la productivité, ou encore au partage des coûts. Mais le but est toujours le même : la conquête de nouveaux marchés ou au moins le maintien sur certains marchés¹²⁸.

4/ Intégration

Le fonctionnement dépend du degré d'intégration du consortium. Selon Messieurs BONASSIES et SCAPEL, il y a en général 3 types d'intégrations :

¹²² Serge BRAUDO, *Pool*, Dictionnaire juridique en ligne de Serge BRAUDO, <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/pool.php>

¹²³ Legal and economic analysis of tramp maritime services, *Annex 2 Glossary of legal definitions*, http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/tramp_annex2.pdf, page 3, n°9.

¹²⁴ Legal and economic analysis of tramp maritime services, *Annex 2 Glossary of legal definitions*, http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/tramp_annex2.pdf, page 3, n°10.

¹²⁵ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 334, n°534.

¹²⁶ Philippe DELEBECQUE, *Traité de droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, page 334, n°534.

¹²⁷ Serge AZEBAZE, *Les nouvelles techniques d'affrètement imaginées par les acteurs du monde maritime*, Communication lors de la Journée Ripert du 27/06/2011 à Paris, version pdf disponible à : www.arbitrage-maritime.org.fr

¹²⁸ Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, DMF, 2008, 696 (page 7 du PDF).

ET Philippe DELEBECQUE, *Les alliances (Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes)*, Mélanges Germain, n°1.

- « *fortement intégrés* »
- « *semi-intégrés* »,
- « *Plus souples* »¹²⁹.

5/ Exemples

On peut citer le consortium Scandutch. Sa zone géographique d'action est l'Asie. Ses membres sont CMA-CGM, Wilhem Wilhemsen, Nedloyd, Swedish Transocean Lines, East Asiatic Cy et Caribbean Overseas Lines.

On peut citer d'autres exemples; comme les 4 consortiums ayant fait l'objet d'une autorisation jusqu'au 21/04/2000 de la Commission européenne le 08/05/1996 en vertu du règlement (CEE) n°870/95 du 20/04/1995¹³⁰ :

- Saint Lawrence Coordinated Service. Ce consortium a été fait entre Canada Maritime Limited et Orient overseas Container line. Il concernait le trafic entre le Canada (Montréal) et le Nord-Ouest de l'Europe.
- East African Container service. Ce consortium regroupait the Charente Steam-Ship, DSR-Senator Lines, Ellerman Lines, P&O Containers, WEC Lines, et Mediterranean Shipping Company. Il concernait le trafic entre l'Europe, la Mer Rouge et l'Afrique Orientale.
- Joint Mediterranean Canada service. Ce consortium regroupait Canada Maritime Limited et DSR-Senator Lines. Il concernait le trafic entre Montréal et la Méditerranée Occidentale.
- Joint pool Agreement. Ce consortium regroupait Andrew Weir Shipping et Euro Africa Shipping Line. Il concernait le trafic entre les ports de Felixstowe et Hull (Grande-Bretagne) avec celui de Gdynia (Pologne).

L'objet de ces consortiums était différent : tantôt l'exploitation commune d'un service, tantôt la fourniture en commun d'un service. Il y a donc une diversité de consortium avec des accords différents et des degrés d'intégration différents. La Commission les a examinés. Quand elle l'estime nécessaire, elle peut poser à leur autorisation des conditions, comme cela a été le cas pour le Saint Lawrence Coordinated service où une clause a été supprimée car ayant un impact restrictif sur l'environnement¹³¹.

¹²⁹ Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, page 254, n°351.

¹³⁰ Aziz BEN MARZOUK, *Consortia maritimes*, Bulletin des Transports et de la logistique, 1996, 2661, version pdf, page 1.

¹³¹ Aziz BEN MARZOUK, *Consortia maritimes*, Bulletin des Transports et de la logistique, 1996, 2661, version pdf, page 1.

Parmi les consortiums, on peut ensuite citer l'Europe Pakistan India Consortium, aussi appelé Groupement EPIC. Ce consortium était composé d'Andrew Weir, CMA, CMB T, Contship et P&O¹³².

D/ Régime juridique applicable¹³³

1/ Les dispositions des traités communautaires

Les consortiums actuellement font l'objet d'un règlement d'exemption.

En effet, selon l'article 101 du TFUE, les ententes sont interdites de plein droit : « *Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits 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 [...].* »¹³⁴.

De même sont interdit les abus de position dominante à l'article 102 du TFUE : « *Est incompatible avec le marché intérieur et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, 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.* »¹³⁵.

Théoriquement, les consortiums devraient entrer dans le champ d'application de ces normes communautaires et donc faire l'objet d'une interdiction. Néanmoins, comme il est prévu par le point 3 de l'article 101 du TFUE, il est possible de se voir exempter de l'application de cet article si certaines conditions sont remplies. Les dispositions sont les suivantes :

« (3) *Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:*

- *à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,*
- *à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et*
- *à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées*

¹³² X, *Consortium maritime EPIC : Escale à Port Qasim*, Bulletin des transports et de la logistique, 1997, 2717.

¹³³ En annexe, on retrouvera les textes importants tels que les règlements ou les articles complets. J'invite le lecteur à se référer à la table des annexes.

¹³⁴ Article 101 (1) TFUE, ex article 81 TCE.

¹³⁵ Article 101, alinéa 1, TFUE, ex article 82 TCE.

,qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,*
- b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence. »*

Donc, ce paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE, exprime les conditions pour pouvoir rendre les dispositions du 1er paragraphe inapplicables qu'on peut ainsi résumer :

- que cela apporte une amélioration à la production ou distribution des produits,
- (ou) que cela permette de promouvoir le progrès technique ou économique,
- que cela réserve aux utilisateurs une partie équitable du profit,
- Cela doit être proportionnel (et ne pas imposer de restriction non-indispensables) aux objectifs poursuivis.
- Cela ne doit pas conduire à l'élimination de la concurrence.

Pour le synthétiser, il est opérer une sorte de bilan concurrentiel à propos du consortium¹³⁶.

2/ Les règlements d'exemption

Se basant sur les dispositions du traité communautaire prévoyant des possibilités d'exemption et sur les spécificités du transport maritime, l'Union européenne depuis 1995 exempte les alliances du droit commun de la concurrence communautaire selon les modalités des règlements qu'elle adopte en la matière¹³⁷.

Le premier règlement d'exemption des consortiums adopté le 20/04/1995 est le n°870/95 de la Commission européenne¹³⁸. Comme expliqué, le règlement est pris en application du paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE (ancien article 85 paragraphe 3 du Traité des Communautés Européennes).

¹³⁶ Ce point-là sera développé ultérieurement dans la partie à propos des alliances. Mais cela est valable pour les ententes en général, donc pas seulement les consortiums ou alliances.

¹³⁷ Ces règlements sont adoptés par la Commission européenne.

¹³⁸ 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.

Cela permet l'exemption aux consortiums désignés comme « *certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne* »¹³⁹. Une exemption n'étant pas quelque chose d'anodin, ces règlements ont une durée déterminée, mais renouvelable. Le règlement au point (3) rappelle la prise en compte de la spécificité maritime : « *[...] la Commission a dûment pris en considération les aspects spéciaux des transports maritimes; que cette spécificité constituera également un facteur important d'appréciation pour la Commission [...]* ».

Le point (4) du règlement répond en partie aux exigences du paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE. En effet selon celui-ci : « *contribuent en général à améliorer la productivité et la qualité des services de lignes offerts par la rationalisation des activités des compagnies membres qu'ils engendrent et par les économies d'échelle qu'ils permettent au niveau de l'utilisation des navires et des installations portuaires et qu'ils contribuent aussi à promouvoir le progrès technique et économique en facilitant et en encourageant notamment le développement de l'utilisation des conteneurs, ainsi qu'une utilisation plus efficace de la capacité des navires.* ». Donc on retrouve la condition d'amélioration de la production, et celle de la promotion des progrès techniques ou économiques.

« *(5) Considérant que les utilisateurs des services maritimes offerts par les consortia profitent généralement d'une partie équitable des avantages qui résultent de l'amélioration de la productivité et de la qualité du service engendrée par ceux-ci; que ces avantages peuvent prendre, entre autres, la forme d'une amélioration de la fréquence des dessertes et des escales ou d'un meilleur agencement de celles-ci, ainsi que d'une meilleure qualité et individualisation des services offerts résultant du recours à des navires et à des équipements, portuaires ou non, plus modernes; que, cependant, les utilisateurs ne peuvent en bénéficier effectivement que pour autant qu'il existe suffisamment de concurrence dans les trafics où les consortia opèrent.* »¹⁴⁰. Dans le point (5) du règlement, on retrouve rempli la condition de réserve à l'utilisateur d'une partie équitable du profit, mais aussi celle de proportionnalité à la fin du point (5).

« *(6) Considérant qu'il y a, dès lors, lieu de faire bénéficier ces accords d'une exemption par catégorie, pour autant qu'ils ne donnent pas aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle du trafic en cause; que, afin de prendre en considération les conditions sans cesse fluctuantes du marché des transports maritimes et les modifications fréquentes apportées par les parties aux clauses des accords de consortium ou aux activités qu'elles développent dans leur cadre, le présent*

¹³⁹ Selon les termes employés dans l'intitulé du règlement.

¹⁴⁰ Point (5) du Règlement n°870/95 du 20/04/1995.

règlement a pour objet de clarifier les conditions auxquelles les consortia doivent satisfaire pour bénéficier de l'exemption par catégorie qu'il octroie. »¹⁴¹. Le point (6) remplit la condition de l'absence d'élimination de la concurrence.

Concernant la condition consistant à ne pas imposer des restrictions non-indispensables, on la retrouve au point (14) : « *Considérant que les conditions prévues devraient par ailleurs viser à empêcher les consortia d'appliquer des restrictions de concurrence qui ne sont pas indispensables pour atteindre les objectifs justifiant l'octroi de l'exemption. [...].* »

Le règlement justifie ainsi son caractère conforme à l'article 101 du TFUE. Les points suivants détaillent plus en avant le respect à cet article.

Le règlement vise les consortiums si ces derniers : « *[...] assurent des services de transports maritimes internationaux de ligne au départ ou à destination d'un ou plusieurs ports de la Communauté. »¹⁴².*

Le chapitre II du présent règlement détaillait les accords exemptés. A chapitre III, on retrouve les questions des conditions de base pour l'octroi de l'exemption, les conditions relatives aux parts de trafic, la procédure d'opposition et toutes les conditions supplémentaires. Cela est également assorti au chapitre IV des obligations assortissant l'exemption. Le règlement fini au chapitre V avec les dispositions diverses portant par exemple sur le retrait de l'exemption ou encore le secret professionnel.

Le règlement n°970/95 arrivé à expiration a été remplacé par le règlement n°823/2000 de la Commission du 19/04/2000 qui lui-même a été remplacé par le règlement n°463/2004 de la Commission du 12/03/2004. Ce dernier ne s'est pas contenté de renouveler le règlement d'exemption comme l'avait fait celui de 2000. En effet, il a mis en conformité le règlement avec celui n°1/2003 du Conseil du 16/12/2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité¹⁴³.

Le règlement de 2004 ayant à son tour expiré, il a été remplacé par le règlement n°906/2009 de la Commission du 28/09/2009. Actuellement, est en vigueur le règlement (UE) n°697/2014 de la Commission du 24/06/2014 modifiant le règlement (CE) n°906/2009 en ce qui concerne sa durée d'application. Le règlement de 2014 prolonge celui de 2009 jusqu'au 25/04/2020.

Contrôle. La Commission européenne peut contrôler a priori les consortiums si elle estime qu'ils présentent un risque pour la concurrence. Elle peut également intervenir a posteriori en soumettant le consortium aux

¹⁴¹ Point (6) du Règlement n°870/95 du 20/04/1995.

¹⁴² Article 2, Règlement n°870/95 du 20/04/1995.

¹⁴³ Aujourd'hui, les articles 101 et 102 du TFUE.

instances juridictionnelles de l'Union européenne si elle l'estime nécessaire. Les instances juridictionnelles trancheront ensuite.

Le contrôle peut être opéré également par d'autres autorités de la concurrence selon les *trades* sur lesquels il intervient¹⁴⁴. Leur autorisation est nécessaire à l'existence et au fonctionnement de l'alliance. Cela est donc très important.

F/ Faiblesse relative du système

Le système des alliances mieux adapté. Le système des consortiums n'apparaît pas autant adapté que celui des alliances qui est plus dans l'air du temps et adapté aux problématiques actuelles liées tant au droit de la concurrence qu'aux problématiques économiques.

Une compétitivité artificielle. De plus, à cet égard, dans leur article Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ font une remarque intéressante :

« 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 [...]. »¹⁴⁵.

Cela sous-tendrait l'idée suivant laquelle la concurrence issues des consortiums et conférences était totalement artificielle et bloquait la concurrence des armements asiatiques¹⁴⁶, ce à quoi les alliances ont permises de remédier en apportant un meilleur équilibre entre les armements des différents continents.

2§ Les alliances et méga-alliance : Définition des contours de la notion

Philippe DELEBECQUE donne une définition très pertinente de la notion d'alliance tout en l'associant à celle des consortiums de la manière suivante :
« Les alliances sont une forme de consortium constitué entre des entreprises

¹⁴⁴ Cela sera traité à travers l'exemple du P3 dans le 2^{ème} titre, chapitre 1^{er}, section 2.

¹⁴⁵ Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429>, page 8, n°25.

¹⁴⁶ Quand je parle de blocage de la concurrence asiatique, je fais référence principalement aux obstacles dans leur entrée et essor sur le marché malgré leur potentiel.

concurrentes en vue de maximiser les parts de marché tout en étendant la couverture géographique des services proposés.»¹⁴⁷. Le Professeur DELEBECQUE en profite alors pour détailler la notion : « Deux ou plusieurs compagnies maritimes vont ainsi mettre en commun leurs ressources pour exploiter telle ou telle ligne maritime ou un ensemble de lignes maritimes dans les meilleures conditions économiques possibles. L'objectif est la rentabilité du service et passe par des accords avant tout opérationnels articulés autour de structures souples laissant à chaque allié une grande indépendance d'action. ».

Ce qui ressort de cette définition est l'idée de mise en commun des ressources et des moyens. Les buts qui ressortent sont la volonté d'optimisation de l'exploitation, de la maximisation des parts de marché, et de l'extension des services offerts.

Ce système permet aux alliances d'être flexible à la demande. Si il y a plus de ligne couvertes, et à plus de fréquence, ses membres seront en mesure d'apporter de meilleures solutions et options de transport.

Chapitre 2 : Alliances, un élément clef de la stratégie des compagnies maritimes

Le présent chapitre d'apporter des éléments supplémentaires, par rapport au 1^{er} chapitre, relatifs à la coopération entre les compagnies maritimes, et a pour but de détailler cela en se concentrant sur les alliances. Cette étude doit permettre d'aller plus loin, et doit se focaliser à la fois sur les points juridiques et techniques (section 1), mais aussi sur l'aspect contrôle qui en est la conséquence, le corollaire (section 2).

Section 1 : Diverses considérations juridiques

¹⁴⁷ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances, (Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes)*, Mélanges Germain, page 2, n°1.

1§ Application aux alliances du régime d'exemption applicable aux consortiums

On applique aux alliances selon le droit de l'Union européenne, le règlement qui est appliqué pour les consortiums, c'est-à-dire le règlement n°906/2009 de la Commission du 28/09/2009¹⁴⁸ dont l'application a été prolongée jusqu'au 25/04/2020 par le Règlement (UE) n°697/2014 de la Commission du 24/06/2014.

Cela se justifie par le fait que les alliances sont assimilables à une forme de consortiums.

Les alliances permettent de garantir aux compagnies maritimes une indépendance financière et juridique. En effet, malgré l'alliance, elles restent des compagnies maritimes distinctes et avec les conséquences que cela a. Elles ne sont pas tenues aux dettes de l'autre, il n'y a donc pas de solidarité entre eux. Les compagnies sont totalement distinctes. Il n'y a pas de personnalité morale commune.

2§ Avenir de l'exemption

Le 19/02/2013 la Commission européenne publiait un communiqué ne renouvelant pas les lignes directrices applicables au secteur du transport maritime, achevant ainsi d'incorporer ce secteur au régime général se voyant appliquer les normes communes des traités européens¹⁴⁹.

Cependant, l'exemption a été renouvelé jusqu'au 25/04/2020 par le Règlement (UE) n°697/2014 de la Commission du 24/06/2014 modifiant le Règlement (CE) n°906/2009 en ce qui concerne sa durée d'application.

3§ Matérialisation de l'alliance sur le plan juridique

Sur le plan juridique, une alliance se matérialise par un contrat. L'objet du contrat est la fourniture de service dans la mesure où il va y avoir des partages d'espace commercial, la mise en commun de l'exploitation par exemple. On parle d'accord de service.

¹⁴⁸ 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»).

¹⁴⁹ Philippe CORRUBLE, *Transport maritime international et droit européen de la concurrence : la fin des "régimes spéciaux" est confirmée par la Commission européenne*, Droit Maritime Français, 2013, 750, Navire Transport Maritime Gens de mer - Doctrine -

Les modalités du contrat détermineront le type d’alliance, et les obligations des parties. Ainsi, on pourra parler de tight ou loose alliance en fonction du degré de coopération induit par le contrat.

Le modèle généralement utilisé par les compagnies maritimes pour les alliances est le VSA, contrat cadre, que j’ai plus-haut défini, dont le pendant est le SCA, qui est un contrat d’application¹⁵⁰. Il y a comme alternative aux SCA, les Swap : Slot exchanges agreement¹⁵¹.

Ces alliances sont techniques. Les alliances ne portent pas sur la détermination d’un prix commun.

Les compagnies maritimes gardent leur indépendance vis-à-vis les unes des autres, et ne sont tenues qu’aux obligations de l’accord. L’alliance n’a pas de personnalité morale propre.

Section 2 : Aspects concurrentiels : Contrôle des alliances

Bien que le présent mémoire se soit concentré sur les législations européennes plus qu’internationale, états-uniennes ou chinoise, dans cette section, on ne peut faire l’impasse sur ce qu’il en est aux Etats-Unis et en Chine. En effet, il convient d’étudier le contrôle qui est fait des concentrations et ententes à travers ce qui nous intéresse ici : les alliances. Ces dernières sont permises, cependant elles font l’objet d’une exemption pour l’être et doivent être en mesure de le justifier, et on doit être en mesure de pouvoir vérifier les justifications afin qu’il n’y ait pas d’abus (1§). Pour veiller à tout cela, il y a des garants à l’équilibre de la concurrence, les autorités de contrôle de la concurrence. Ces autorités viennent de différents pays, et doivent donc tenter de s’accorder afin que le système fonctionne de manière fluide (2§). Les contrôles se passent d’une certaine manière et sont un garde-fou à ce régime favorable (3§).

¹⁵⁰ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances, Brèves observations à partir de l’exemple des alliances entre compagnies maritimes*, Mélanges Germain.

¹⁵¹ Ce terme a été défini au chapitre précédent.

1§ Les justifications à l'exemption et les raisons du contrôle

A/ La justification légale de l'exemption

Les « ententes » horizontales¹⁵², tel que c'est le cas dans les alliances, sont considérées comme la forme la plus nuisible de violation du droit de la concurrence¹⁵³. Les ententes sont interdites de plein droit et sous peine de nullité par les paragraphes 1 e 2 de de l'article 101 du TFUE.

Cependant, dans certains cas, en vertu du paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE, certains de ces accords peuvent être autorisés¹⁵⁴, comme c'est le cas des alliances à travers le règlement d'exemption des consortiums. Il convient d'examiner ce règlement de plus près.

L'article 3 du règlement n° 906/2009 intitulé « *Accords exceptés* » liste ces accords :

« [...] »

1/ l'exploitation en commun de services de transport maritime de ligne qui comprend une des activités suivantes:

- a) la coordination et/ou la fixation commune des horaires de voyage ainsi que la détermination des ports d'escale;*
- b) l'échange, la vente ou l'affrètement croisé d'espace ou de slots sur les navires;*
- c) l'utilisation en commun (pooling) de navires et/ou d'installations portuaires;*
- d) l'utilisation d'un ou de plusieurs bureaux d'exploitation communs;*
- e) la mise à disposition de conteneurs, châssis et autres équipements et/ou contrats de location, de crédit-bail ou d'achat de ces équipements;*

2/ l'ajustement des capacités en réponse aux fluctuations de l'offre et de la demande;

3/ l'exploitation ou l'utilisation en commun de terminaux portuaires et des services y afférents (par exemple, services d'acconage et d'arrimage);

4/ toute autre activité accessoire à celles mentionnées aux points 1), 2) et 3) nécessaire à leur mise en œuvre, telle que:

- a) l'utilisation d'un système d'échange de données informatisées;*

¹⁵² Les ententes horizontales sont des ententes entre entreprise d'un même domaine. Tandis que les ententes verticales s'opèrent entre les différents maillons d'une chaîne de production.

¹⁵³ En comparaison aux ententes verticales.

¹⁵⁴ J'ai précédemment expliqué cela dans le présent mémoire à propos des consortiums, la même législation s'y appliquant, il convient de s'y référer.

- b) *l'obligation faite aux membres du consortium d'utiliser sur le ou les marchés en cause des navires alloués au consortium et de s'abstenir d'affréter de l'espace sur des navires appartenant à des tiers;*
- c) *l'obligation faite aux membres du consortium de s'abstenir d'allouer ou d'affréter de l'espace à d'autres transporteurs exploitants de navires sur le ou les marchés en cause, sauf autorisation préalable des autres membres du consortium. »*

Les alliances entrent dans le champ d'application de ces accords exceptés. L'accord excepté en cause dépendra des modalités choisies de l'alliance.

B/ La position de l'Union européenne

En fait, on peut qualifier de modérée la position de l'Union européenne face aux alliances maritimes. En effet, l'Union européenne a un réel droit de la concurrence qu'on retrouve à travers les normes du traité relatives au marché unique, à travers l'interdiction des discriminations (directes ou indirectes), le principe de libre concurrence...etc. Ainsi, l'UE a établie des normes afin de limiter ou interdire toutes les pratiques qui pourraient entraver ou fausser la concurrence. Ainsi, la concurrence doit être régulée en vertu des principes de liberté du commerce et de l'industrie¹⁵⁵.

Malgré ses actions en faveur de la concurrence, l'Union européenne sait être souple quand cela est nécessaire et que cela a des avantages tels que de favoriser les progrès ou de fournir aux « consommateurs » de meilleurs services. L'Union Européenne est donc relativement souple, tout en maintenant des garde-fous, en ne généralisant pas les exemptions, afin d'éviter toute dérive du système, et concurrentielle¹⁵⁶.

Au final, l'UE avec cette approche s'éloigne du concept utopique de concurrence pure et parfaite pour adopter une approche beaucoup plus réaliste. On est plus proche, à la limite, du concept de « workable competition »¹⁵⁷ dégagée par John Maurice CLARK. L'économiste parlait de l'idée que la concurrence pure et parfaite étant une pure utopie, elle était par conséquent impossible à atteindre. C'est la raison pour laquelle il était préférable d'avoir la volonté et de chercher à atteindre une "workable competition", c'est à dire une concurrence étant saine et à un degré

¹⁵⁵ Richard BLASSELLE, *Traité de droit européen de la concurrence*, Publisud, Collection Manuels 2000, 544 pages, 2008

¹⁵⁶ Catherine PRIETO, *Le progrès technologique dans le traitement des ententes contractuelles*, Revue internationale de droit économique 2007/3 (t. XXI, 3), p. 317-344. DOI 10.3917/ride.213.0317 , page 319.

¹⁵⁷ Ce terme est généralement traduit en français par le terme de « concurrence praticable ».

permettant le bon et efficace fonctionnement du marché. On s'intéresse donc aux résultats économiques¹⁵⁸.

Bien évidemment, on applique à cela la règle de raison de l'Union européenne, lorsqu'une alliance est interdite ou autorisée, ce qui est principalement pris en compte est son impact sur le marché intérieur de l'UE. D'ailleurs, dans l'article 1^{er} du règlement n°906/2009, on limite le champ d'application aux : « *services de transport maritime international de ligne au départ ou à destination d'un ou de plusieurs ports de la Communauté.* »

2§ Les autorités de contrôle de la concurrence

Dans cette partie, je m'attarderais brièvement à la présentation des autorités compétentes en Europe, aux Etats-Unis et en Chine de la concurrence. Pourquoi présenter seulement ces trois autorités plutôt que l'autorité française ou encore d'autres autorités nationales ? La raison est simple et liée au sujet de ce mémoire. Si le sujet de mon mémoire avait porté sur les alliances dans la distribution, sans doute me serais-je concentrée sur l'autorité française de la concurrence et celle européenne. Il en va autrement pour le domaine maritime qui est un domaine par nature transnational, et international. Les principaux flux se répartissant entre l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est, et les alliances étant principalement active sur ces routes, il est logique d'étudier ces trois autorités de la concurrence. De toute manière, ce sont les trois autorités dont l'avis a le plus de poids sur les ententes. En effet, sans leur approbation, les transporteurs seraient incapables d'opérer sur leurs territoires qui sont les principaux en matière de flux, ce qui serait un handicap. D'où la nécessité de l'approbation de ces trois autorités de la concurrence en matière d'alliance.

A/ Dans l'Union Européenne

La Commission comme autorité de la concurrence de l'UE. La Commission peut se saisir a priori des projets d'alliance afin de les examiner et d'en contrôler la compatibilité avec le droit communautaire au regard de ses règles sur la concurrence.

¹⁵⁸ Pour aller plus loin sur le sujet de la workable competition, l'article cité ci-dessus me paraît relativement complet.

J.L VAUZANGUES, *L'économie « praticable »*, Revue économique, 1995, Volume 6, n°6, pages 925 à 950, disponible à : http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/reco_0035-2764_1955_num_6_6_407147

Rôle de la Commission dans le respect de la politique communautaire de concurrence. Il fait partie des rôles de la Commission de veiller au respect du droit de la concurrence notamment en empêchant la formation d'accords anticoncurrentiels. La lutte contre les pratiques anticoncurrentielles est un des volets de la politique de concurrence de l'Union européenne, de même que le contrôle des concentrations d'entreprises. Les entreprises intervenant au sein du marché intérieur de l'Union européenne doivent respecter sa politique de concurrence. Elle peut opérer son rôle grâce à son pouvoir d'enquête. Si cela est nécessaire, elle peut être amenée à sanctionner des entreprises qui devront payer des amendes. Les amendes peuvent atteindre plusieurs milliards d'euro¹⁵⁹.

B/ Aux Etats-Unis

Federal Trade Commission¹⁶⁰ est l'autorité de la concurrence américaine. Cette commission est une autorité chargée du contrôle de la concurrence et de la protection des consommateurs.

La FTC a 3 principaux buts stratégiques :

- la protection des consommateurs,
- le maintien de la concurrence,
- les progrès dans les performances.

Mais, il y a également une Commission fédérale Maritime¹⁶¹ : la Federal Maritime Commission¹⁶² qui est chargée de la régulation du transport international maritime de marchandise sur le territoire américain. C'est une autorité de la concurrence spécialisée dans le transport maritime. Ses buts sont semblablement les mêmes que ceux de la FTC mais adaptés à ce secteur.

La FMC opère son rôle d'autorité de la concurrence sur la base du Shipping Act de 1984, du Foreign Shipping Practices Act of 1988, de la section 19 du Merchant Marine Act de 1920 et de la Public Law 89-777.

¹⁵⁹ Site de la Commission européenne :

Les institutions européennes et la politique de concurrence :
http://ec.europa.eu/competition/consumers/institutions_fr.html#EC

Site d'information sur l'Union Européenne :

Fonctionnement de la politique européenne de la concurrence, 31/10/2014 :
<http://www.toutleurope.eu/les-politiques-europeennes/concurrence/synthese/fonctionnement-de-la-politique-europeenne-de-la-concurrence.html>

La politique européenne de la concurrence, 30/10/2014 : <http://www.toutleurope.eu/les-politiques-europeennes/concurrence.html>

¹⁶⁰ La Federal Trade Commission peut être abrégée en FTC. En Français, on la traduira par la Commission fédérale des Etats-Unis du commerce.

¹⁶¹ On l'abrège en FMC.

¹⁶² Site de la FMC : http://www.fmc.gov/about/fmc_regulations_statutes.aspx

C/ En Chine

En Chine, l'autorité de la concurrence compétente est le Ministère chinois du commerce, qu'on désigne communément par MofCOM¹⁶³.

Ce dernier est organisé en 32 départements¹⁶⁴, dont un département anti-monopole appelé le Bureau de la Commission anti-monopole du Conseil des affaires d'Etat, établi en 2008. Il existe également¹⁶⁵ une Commission d'Etat à la réforme et au développement¹⁶⁶ pour les ententes ayant pour objet la fixation de prix; et une Administration de l'Industrie et du commerce¹⁶⁷.

A cet égard, la sixième mission du MofCOM est la suivante : « *XV. 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.* »¹⁶⁸.

D/ Des autorités de la concurrence parfois en désaccord

Ces autorités peuvent parfois montrer des signes de désaccords, malgré leur but commun : protéger la concurrence sur les marchés. Plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, il y a une différence d'approche entre ces différentes autorités. La différence d'approche trouve son origine dans les différences culturelles¹⁶⁹, les différences de législations...etc.

A cet égard, bien que ne concernant pas le domaine maritime à titre d'illustration pour les divergences entre autorités de la concurrence, ici la FTC et la Commission européenne, on peut citer le cas de la fusion d'Oracle-PeopleSoft. La fusion entre Oracle et People Soft devait avoir lieu sur le marché des logiciels, qui avait déjà pourtant une grande concentration. La fusion devait avoir lieu entre deux compagnies de taille très différentes : une grande entreprise leader sur le marché et une plus petite; mais elles agissaient sur le même marché avec la même catégorie de produits. La

¹⁶³ MofCOM pour *Ministry of Commerce*.

¹⁶⁴ Site du MofCOM : <http://french.mofcom.gov.cn/column/zhineng.shtml>

¹⁶⁵ <http://www.infoclient.gide.com/newsletters/fr/france/concurrence/index.php/chine>

¹⁶⁶ Elle peut s'abrégée en : NDRC.

¹⁶⁷ Celle-ci peut s'abrégée en SAIC.

¹⁶⁸ Liste des missions du MofCOM sur leur site internet : <http://french.mofcom.gov.cn/column/mission.shtml>

¹⁶⁹ J'entends par différences culturelles, l'impact qu'une culture a sur la manière de raisonner, et sur l'attitude face à un cas.

Commission européenne avait rejeté la fusion car elle crée une concentration sur le marché, qui était constitutive d'un abus de position dominante. Tandis que le Department of Justice avait permis cette fusion en se basant sur les notions de marché pertinent. Si le marché était limité aux Etats-Unis, la fusion aurait pu induire trop de concentration sur le marché des logiciels, cependant, il était retenu ici le marché mondial, et donc, il n'y avait ni abus de position dominante, et cela contraindrait l'argument de concentration du marché. Les conclusions des autorités de la concurrence communautaire et états-unienne étaient ainsi bien différentes.

Comme pris en exemple plus tard dans ce mémoire, le projet d'alliance P3 fut abandonné en raison des divergences des autorités de la concurrence à son propos.

3§ Le contrôle de concurrence et la procédure

A/ Base légale du contrôle

Les alliances font l'objet de contrôle a priori afin d'examiner si elles sont conformes aux droits de la concurrence.

Le contrôle se fait sur le fondement des traités communautaires¹⁷⁰, et des règlements d'exemption.

Les lignes directrices. Avant le 26/09/2013, il y avait des lignes directrices en matière de service de transport maritime et d'ententes concernant les règles spécifiques qu'on leur applique, cependant à cette date-là, elles ont expirées. Cela fait suite à l'analyse rendue en mai 2012 par une consultation publique. Dans son ouvrage, Jean-Pierre BEURIER les définit comme contenant « *les principes que la Commission suivra pour définir les marchés et évaluer les accords de coopération dans les secteurs des services de transport maritime directement concernés [...].* » ; de plus, il ajoute : « *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.* »¹⁷¹. Ces lignes directrices étaient un peu comme un guide des consortiums et alliances.

¹⁷⁰ Je vise ici principalement les articles 101 et 102 du TFUE concernant l'interdiction des ententes et abus de position dominante.

¹⁷¹ Sous la direction de Jean-Pierre BEURIER, *Droits maritimes*, Dalloz, 3^{ème} édition, page 302, n°216.38.

B/ La prise en compte des critères économiques et concurrentiels

La prise en compte de critères économiques. Cet examen se fait cependant d'une manière différente de celle des Conférences maritimes, par exemple, où on vérifiait seulement s'il n'y avait pas de clause anticoncurrentielles. Pour les alliances, on va plutôt s'attacher principalement à des critères économiques. Selon Louis VOGEL on opère le contrôle en fixant « *des seuils de puissance économique, calculés en parts de marché, en deçà desquels l'accord est exempté.* »¹⁷². Cependant, l'on continue à examiner, bien évidemment, les clauses afin qu'il n'y ait pas de clause qui par nature soit anticoncurrentielle ou bien qui dans le contexte de l'alliance en cause le soit, et de manière non-indispensable, ou disproportionnée.

Les clauses rouges et noires. A cet égard, l'autorité européenne de la concurrence s'oppose à ce qu'il y ait dans l'alliance des clauses dites rouges et noires. Les clauses noires sont des clauses manifestement constitutives de restriction à la concurrence. Tandis que les clauses rouge sont des clauses restrictives, mais avec un degré moindre que les noires. Ces clauses rouges et noires n'ont pas les mêmes effets et conséquences sur l'alliance. Louis VOGEL explique que : « *Les clauses noires privent l'accord dans sa totalité du bénéfice de l'exemption. Les clauses rouges s'opposent à l'exemption d'une obligation déterminée sans remettre en cause l'exemption du contrat dans son ensemble.* »¹⁷³.

Il est à préciser que certaines clauses prises individuellement ne posent pas de problèmes. Cependant, lorsque certaines clauses sont cumulées, le tout qu'elles forment peut rendre l'alliance anticoncurrentielle. En effet, cela peut avoir pour conséquence, par exemple, de réduire l'accès au marché à d'autres opérateurs, ou de les mettre en situation d'abus de position dominante.

Les restrictions caractérisées à la concurrence. A cet égard, l'article 4 du règlement n°906/2009 cite ce qui est constitutif de restrictions caractérisées « *directement ou indirectement, pris isolément ou cumulé à d'autres facteurs sous le contrôle des parties* », et qui a pour conséquence de rendre illicite un

¹⁷² Louis VOGEL, *Traité de droit économique, Tome 1, Droit de la concurrence : Droits européens et français*, LawLex et Bruylant, 2015, page 173, n°77.

¹⁷³ Louis VOGEL, *Traité de droit économique, Tome 1, Droit de la concurrence : Droits européens et français*, LawLex et Bruylant, 2015, page 173, n°77.

consortium, et donc par conséquence une alliance. Il y a donc une restriction caractérisée lorsqu'il y a :

« [...] »

- 1) *la fixation des prix de vente de services maritimes de ligne à des tiers;*
- 2) *la limitation des capacités ou des ventes, sauf pour les ajustements de capacité visés à l'article 3, point 2);*
- 3) *la répartition des marchés ou des clients. ».*

Les seuils de puissance économiques. Ce que désigne Louis VOGEL comme les « seuils de puissance économique » sont ici déterminés par l'article 5 du règlement n°906/2009 ; les parts de marché de l'alliance ne doivent pas dépasser 30%. L'article 5 (1) le présente ainsi : « [...] *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 %.* ». La suite de l'article apporte des précisions :

« [...] »

(2.) La part de marché d'un membre d'un consortium est établie en prenant en considération les volumes totaux de marchandises transportés par ce membre sur le marché en cause, indépendamment de la question de savoir si ces volumes sont transportés:

- a) au sein du consortium en question;*
- b) au sein d'un autre consortium auquel le membre en question est partie; ou*
- c) en dehors d'un consortium, sur les propres navires du membre ou sur les navires de tiers.*

(3.) L'exemption prévue à l'article 3 continue de s'appliquer si, pendant une période de deux années civiles consécutives, la part de marché visée au paragraphe 1 du présent article n'est pas dépassée de plus d'un dixième.

(4.) Lorsqu'un des seuils précisés aux paragraphes 1 et 3 du présent article est dépassé, l'exemption prévue à l'article 3 continue de s'appliquer pendant une période de six mois à compter de la fin de l'année civile au cours de laquelle le dépassement s'est produit. Cette période est portée à douze mois lorsque le dépassement est dû au retrait du marché d'un transporteur maritime non membre du consortium. ».

On peut ainsi résumer ces précisions. Sans s'embarrasser de questions inutiles, on prend en compte les volumes totaux dans le calcul des parts de marché des membres d'un consortium –ici alliance- . Part de marché devant

être respectées pour maintenir l’alliance, dans tous les cas, elles ne doivent pas dépasser 30%. Sinon, selon les conditions, il y aura pour l’alliance une période de 6 mois à 1 an de délai « à compter de la fin de l’année civile au cours de laquelle le dépassement s’est produit ».

Déterminer les parts de marché que détient l’alliance en cause aide l’autorité de la concurrence à établir un bilan concurrentiel, qui sera alors positif ou négatif.

Les effets pro-concurrentiels. On recherche à déterminer si, en somme, il y a plus d’avantages que d’inconvénient et vice versa. A propos des ententes, Eric DAVID¹⁷⁴ parle d’effets pro-concurrentiels qu’il peut y avoir dans les alliances dans le domaine de la distribution. Ce dernier considère que les alliances ne sont donc pas automatiquement anticoncurrentielles, bien au contraire. Et cette émulation de la concurrence peut en bout de chaîne être positive pour le consommateur.

Le bilan concurrentiel¹⁷⁵. Tous cela mène à opérer un bilan concurrentiel de l’entente. Cela se base sur la structure choisie pour celle-ci et sur les clauses du contrat de coopération¹⁷⁶. Ce bilan mène à deux résultats possibles : positif ou négatif. En cas de bilan positif, il n’y a pas d’obstacle à l’alliance. Cependant, en cas de bilan négatif, la réponse est plus nuancée. En effet, il est possible de procéder à un bilan économique dans ce cas-là, qui s’il est positif pourra éventuellement rendre l’alliance possible malgré le bilan concurrentiel négatif.

Les 4 conditions cumulatives du bilan économique de l’article 101 paragraphe 3¹⁷⁷. Lorsque le résultat du bilan concurrentiel est négatif, on peut procéder à un bilan économique dont le résultat sera alors positif ou négatif. Conformément à l’article 101, paragraphe 3 du TFUE, et en adéquation avec les dispositions du règlement d’exemption, on peut résumer le bilan économique en l’examen de 4 conditions principales cumulatives.

La première condition est positive, elle consiste en ce que doit faire l’alliance, c’est à dire contribuer à l’amélioration de la production ou distribution des produits; ou bien à la promotion des progrès techniques ou économiques. L’intérêt de l’alliance doit dépasser les intérêts particuliers de ses membres.

¹⁷⁴ Eric DAVID, *La complexité des choses simples : la fixation du prix de revente et le droit des ententes*, Revue Internationale de Droit économique.

¹⁷⁵ Jean MAGNAN DE BORNIER, *Intégration économique européenne*, Cours dans le cadre du Master 1 Droit international et européen, automne 2013. (sur la base de mes prises de notes personnelles, et des recherches complémentaires que j’ai pu faire).

¹⁷⁶ Ou tout autre type contrat instituant entre les parties l’alliance.

¹⁷⁷ Jean MAGNAN DE BORNIER, *Intégration économique européenne*, Cours dans le cadre du Master 1 Droit international et européen, automne 2013. (sur la base de mes prises de notes personnelles, et des recherches complémentaires que j’ai pu faire).

La seconde condition est également positive, donc doit être respectée en étant effectuée. Elle consiste en la réservation aux utilisateurs d'une partie équitable du profit qui résulte de l'alliance. Cela est donc une condition d'équité¹⁷⁸. En général, l'Union européenne a une appréciation assez souple de cette condition, en considérant que lorsqu'il y a un avantage et bénéfice pour le consommateur final, la condition est respectée.

La troisième condition est, en revanche, négative, elle est relative au caractère indispensable des restrictions imposées par l'alliance. On peut assimiler cette condition à une condition de proportionnalité de l'atteinte par rapport aux objectifs poursuivis.

Enfin, la dernière condition est également négative. L'alliance ne doit pas conduire à la possibilité d'élimination de la concurrence. Le b) de l'article 101 paragraphe 3 est rédigé en ces termes : « *donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.* ».

Si ces 4 conditions sont réunies, alors le résultat du bilan économique est positif. L'alliance, si elle remplit à la fois ces conditions et celles du règlement d'exemption, elle est licite et peut être autorisée.

C/ L'application de la doctrine de l'effet par les autorités de la concurrence

En général, les autorités de la concurrence appliquent la doctrine de l'effet. Les alliances font l'objet d'un examen qui se justifie non pas par le lieu d'établissement de la compagnie maritime membre de l'alliance, mais par les effets de celle-ci sur la concurrence dans les Etats accueillant les ports où leurs navires font escales. On désigne aussi la doctrine de l'effet par la théorie de la territorialité objective.

Jean-François BELLIS l'explique ainsi à propos de la doctrine de l'effet, et précise : « *La Commission a interprété ce critère en prenant en considération les effets entraînés par l'accord ou la pratique concernée à l'intérieur de l'Union européenne. Elle ne se préoccupe pas, à cet égard, du lieu d'établissement des entreprises en cause [...]. La Cour de Justice ne s'est pas opposée à cette interprétation, bien qu'elle ne soit jamais expressément référée*

¹⁷⁸ Le texte de l'article 101, paragraphe 3 est ainsi rédigé : « [...] tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte [...] »

[...]. A condition toutefois que l'effet à l'intérêt de l'Union soit direct et immédiat, raisonnablement prévisible et substantiel. »¹⁷⁹.

L'arrêt du Tribunal de première instance de l'Union européenne Gencor Ltd contre Commission des Communautés européennes¹⁸⁰, dit arrêt Gencor a affirmé le principe de la doctrine de l'effet¹⁸¹ en reconnaissant la compétence de la Commission malgré le fait que les entreprises en cause soient extérieures à l'Union européenne¹⁸², en raison des effets de celles-ci à l'intérieur de l'Union. L'entreprise Gencor souhaitait faire échec à la compétence de la Commission européenne en se basant sur le principe de territorialité : c'est une entreprise de droit sud-africain et non pas d'un état membre de l'UE. De plus elle estimait qu'il n'y avait pas d' « effet immédiat et substantiel de l'opération de concentration sur la concurrence au sein de la Communauté »¹⁸³. La société allait même plus loin en arguant que « les marchés pertinents étant mondiaux, l'éventuelle position dominante créée par l'opération de concentration ne concernerait pas plus la Communauté que toute autre autorité, de sorte que l'opération n'aurait pas d'effet substantiel. »¹⁸⁴. L'argument était de dire que si une concentration est mondiale/globale, alors aucune autorité de la concurrence n'est compétente. En somme, l'argument est celui d'une absence de compétence générale, celui d'une concentration ne pouvant être contrôlée par personne. Heureusement que le tribunal n'a pas suivi cet argument qui aurait mené à une absence total de contrôle. Appliqué au droit maritime, cela laisserait libre court total aux alliances, et aux dérives possibles résultantes de l'absence de contrôle. La réponse du tribunal avec la doctrine de l'effet semble montrer que la théorie est tout à fait adaptée, cohérente et réaliste.

Le principe de la doctrine de l'effet avait déjà été affirmé par la Commission européenne qui l'avait utilisé dans l'affaire de la fusion Boeing/Mc Donnell Douglas en 1997. L'effet sur le territoire de l'Union européenne étant caractérisé par « l'existence de ventes [...] à des compagnies aériennes dans l'Union européenne »¹⁸⁵, la Commission s'estimait compétente malgré le fait que la fusion en cause ne concernait que des entreprises états-uniennes.

¹⁷⁹ Jean-François BELLIS, Droit européen de la concurrence, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, page 24.

¹⁸⁰ Arrêt du Tribunal de première instance (cinquième chambre élargie) du 25 mars 1999. Gencor Ltd contre Commission des Communautés européennes. Affaire T-102/96.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:61996TJ0102&from=FR>

¹⁸¹ Jean-François BELLIS, Droit européen de la concurrence, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, page 24.

¹⁸² Gencor était une société de droit sud-africain

¹⁸³ Au paragraphe 57, de la page 17 de la version pdf précitée de l'arrêt.

¹⁸⁴ Au paragraphe 59, de la page 18 de la version pdf précitée de l'arrêt.

¹⁸⁵ Jean-François BELLIS, Droit européen de la concurrence, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, page 27.

La doctrine de l'effet a été confirmée à diverse reprise au sein des institutions européennes et d'autres pays tels que les Etats-Unis. Sur un plan international, et sur le plan des alliances maritimes, ce principe est largement reconnu.

D/ Le contrôle

Comme expliqué au paragraphe 2, B/, en Europe, l'autorité de la concurrence compétente est la Commission de l'Union européenne.

Sur la base des traités, et après avoir pris en compte les différents critères, la Commission rend une décision.

La Commission peut rendre trois types de décision :

- Favorable. L'alliance est autorisée, elle peut entrer en activité.
- Défavorable. Il est mis fin prématurément à l'alliance, elle ne peut pas entrer en activité.
- Défavorable sous condition. Si l'alliance modifie ce que lui demande la Commission et suit ses recommandations, alors on pourra envisager que l'avis devienne favorable, et qu'elle puisse entrer en activité.

Ce premier titre aura permis de comprendre l'histoire de la coopération entre les compagnies maritimes et d'en aborder le cadre légal. Ainsi, à la lumière des normes pertinentes, on aura pu comprendre leur fonctionnement, la manière dont elles se composent...etc. Mais également, cela aura permis d'étudier le rôle des autorités de la concurrence qui ont beaucoup d'importance car elles peuvent mettre en échec des projets d'alliance ou autre. Chaque maillon de la chaîne est important afin d'en comprendre le tout et pouvoir mener une réflexion d'ensemble sur le sujet des alliances et leur rôle en tant qu'instrument de la stratégie des compagnies maritimes.

Titre 2 : Système d’alliance incontournable et omniprésent

A propos du système des alliances, il y a tant à dire, surtout d’un point de vue économique. En effet, il y a tant à dire ! Dans ce foisonnement, le propos n’est pas homogène, il est divers, tantôt favorable, tantôt réticent avec ces avantages et inconvénients prêtés aux alliances (Chapitre 1^{er}). Mais il semble que pour l’instant, ou du moins jusqu’en 2020 les alliances aient l’air d’avoir le vent en poupe en Europe, et sans doute dans le reste du monde (Chapitre 2^{ème}).

Chapitre 1 : Les alliances comme pilier de la stratégie des compagnies maritimes

Dans ce chapitre, il conviendra de porter la réflexion sur l’intérêt réel pour les compagnies maritimes des alliances, sur la manière dont elles sont perçues et sont réellement (section 1). Et d’une manière plus pragmatique, il m’est apparu nécessaire d’en étudier tant les enjeux pratiques que des exemples concrets (section 2).

Section 1 : Incontournable : avantage concurrentiel ou nécessité ? L’intérêt des réseaux maritimes

Dans cette section, il conviendra d’étudier à la fois en quoi ces alliances maritimes sont constitutives d’avantages concurrentiels mais également en quoi elles ne sont pas que cela, mais plutôt sont nécessaires en ce qu’elles permettent pour les grandes compagnies maritimes de maintenir leur position sur le marché, et le la renforcer en l’étendant si possible.

1§ Les stratégies d’alliance des compagnies maritimes : élément clef constitutif d’avantages concurrentiels indéniables

Les compagnies maritimes opérant en lignes régulières pour le transport de conteneur sont nombreuses. Néanmoins, les phénomènes de consortium, de conférence maritime et d(e méga-)alliance sont non-négligeables. Les alliances, par exemple, sont d’autant plus présentes sur les grandes lignes maritimes¹⁸⁶ car la concurrence y est plus rude, mais également car en raison de la grandeur du marché elles peuvent plus facilement en profiter et faire des économies d’échelles et/ou d’envergures. D’une manière générale, cela permet d’aller plus en avant dans la massification des flux.

A/ La forte présence des alliances sur les routes maritimes principales

Les routes maritimes les plus empruntées sont sur l’axe Asie Orientale-Amérique du Nord et sur l’axe Asie Orientale-Europe. C’est-à-dire qu’il y a plus de commerce entre ces 3 pôles économiques aussi appelés la Triade qu’entre les autres régions du monde. Il s’y concentre les flux principaux. En effet, le commerce mondial est réparti inégalement en faveur des pays du « Nord »¹⁸⁷.

Comme le précise Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ, au sein de cette Triade, l’Asie domine, et est au cœur de tous les trafics, ce qui s’explique aisément par le fait que l’Asie orientale est l’atelier du monde : « *L’Asie orientale est le pôle dominant de ce schéma de circulation. Elle concentre 43 % de la capacité mondiale offerte par les armements loin devant les deux autres pôles économiques, l’Europe et l’Amérique du Nord qui totalisent ensemble 38 % de la capacité mondiale offerte.* »¹⁸⁸. L’Asie orientale centralise donc vers elle tous les flux de marchandises à destination/en provenance de l’Europe et de l’Amérique du Nord. Les flux sont centralisés vers les grandes puissances économiques.

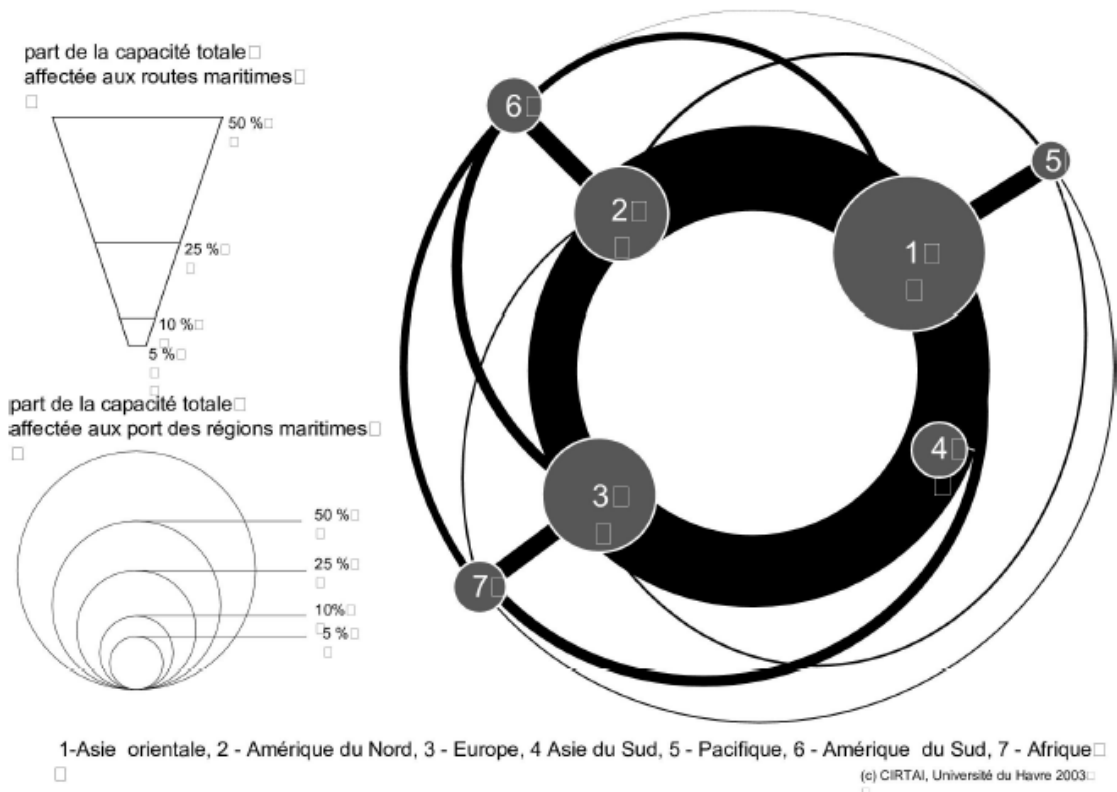
¹⁸⁶ Par « grandes lignes maritimes », j’entends les lignes maritimes par lesquelles transitent les marchandises, là où il y a les flux de transport les plus denses par voie maritime.

¹⁸⁷ Par « pays du Nord », je désigne ici la distinction entre pays du Nord et du Sud, c’est-à-dire les pays dits développés et les pays en voie de développement et autre.

¹⁸⁸ Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429> , page 4.

A l'appui de mes propos, sur le schéma ci-dessous sont synthétisés les flux maritimes en 2002¹⁸⁹. Ces flux concernent ceux du transport de conteneurs.

Figure 1. Schéma général de la circulation maritime de trafic conteneurisé.



Sur le schéma ci-dessus, sont confirmés les propos précédents. Les flux principaux circulent entre l'Asie Orientale, qui est dominante, l'Amérique du Nord, et l'Europe, 2^{ème} puissance économique mondiale. Au sein de cette Triade, les flux Asie Orientale-Europe, et Asie Orientale-Amérique du Nord sont les plus importants. Le flux Europe-Amérique du Nord est également important mais dans une moindre mesure. L'Asie du Sud étant située à mi-chemin de la route Asie Orientale- Europe, elle bénéficie positivement de l'intensité des flux. Le Pacifique, l'Amérique du Nord et l'Afrique n'ont que des flux secondaires. L'Afrique notamment a très peu de flux maritimes.

B/ La réalisation des buts des alliances

Si les alliances sont aujourd'hui réussites, c'est que cela fonctionne bien et a de bons résultats. Elles réussissent à atteindre leurs buts avec les moyens qu'elles se sont données. La mise en commun de leurs ressources et moyens est efficace. Car elles peuvent effectivement optimiser leur exploitation,

¹⁸⁹ Antoine FREMONT et Martin SOPPE, *Les stratégies des armateurs de ligne régulières en matière de dessertes maritimes*, Belgeo [en ligne], 4/2004, mis en ligne le 15/09/2013, URL : <http://belgeo.revues.org/13429>, page 4.

maximiser leurs parts de marchés et étendre la gamme des services qu'elles offrent. Les alliances permettent d'offrir plus de services de ligne régulière et à des fréquences plus importantes.

Au final, les alliances sont plus flexibles aux demandes du marché.

Là où les alliances émergent comme un système puissant est qu'elles arrivent à être plus compétitives qu'une compagnie maritime seule, et du fait de leur système, elles peuvent permettre d'offrir plus de qualité.

C/ Autre : L'impact prétendument positif de la course

au gigantisme

L'impact prétendument positif de la course au gigantisme. Grâce aux alliances, les compagnies maritimes peuvent réduire leurs coûts d'exploitation et de fonctionnement, plus qu'elles ne l'auraient pu seules. Et cela leur permet d'optimiser leurs ressources. De plus, les compagnies membres ont la capacité, et cela est accentué par l'alliance d'investir afin d'avoir des bateaux plus grands. La course au gigantisme serait selon certaines analyses économiques en période de crise ou de conjoncture difficile bénéfique pour les compagnies en permettant une baisse des taux de fret¹⁹⁰.

2§ Les réseaux maritimes : Une nécessité

A/ Un domaine ultra-compétitif

1/ Une concurrence féroce

Le transport maritime est un domaine très compétitif pour lequel on a même parlé de concurrence destructive¹⁹¹. Cela sous-tend l'idée d'une concurrence

¹⁹⁰ Pierre MAGNAN, *La Chine bloque la constitution d'un géant maritime européen*, 12/06/2014, Géopolis sur le site de France tv info : <http://geopolis.francetvinfo.fr/constitution-dun-geant-europen-dans-le-transport-maritime-36991>

¹⁹¹ A propos de la concurrence destructrice, cette définition semble pertinente pour éclaircir la notion d'un point de vue théorique :

« Dans la théorie conventionnelle des marchés, l'existence de rendements d'échelle croissants débouche sur une situation de "concurrence destructrice". Une relation existe alors, en effet, entre la taille du marché et la taille de l'entreprise la plus efficiente sur le marché. Une seule firme de taille efficiente peut demeurer sur le marché et accroître sa capacité de production à un coût plus faible que celui des autres

féroce. Certains auteurs avancent l'idée suivante : « [...] La ligne maritime reste le cœur de l'activité des armements de lignes régulières et [...] les processus de différenciation entre les armements reposent en grande partie sur leurs réseaux maritimes. »¹⁹². Ils cherchent à contredire l'idée suivant laquelle l'avantage comparatif ne se créerait plus qu'à terre.

En somme, un des effets des mutations intervenues avec le passage au transport conteneurisé sur des lignes régulières est d'uniformiser les services et prestations proposées par les compagnies maritimes. Cela nécessite de se distinguer d'une manière ou d'une autre. Il faut « quelque chose ». Les réponses ont été différentes : concentration verticale, concentration horizontale, amélioration des services de manutention portuaire, amélioration de la logistique à terre...etc. Les réponses sont diverses. Mais le succès des consortiums puis des alliances tend à montrer qu'ils sont une solution intéressante.

2/ Une meilleure compétitivité

Les alliances procurent aux compagnies maritimes une meilleure compétitivité.

En effet, les compagnies maritimes font des économies à la fois d'échelle et d'envergures. Donc cela leur permet d'être plus compétitives. De plus, cela leur permet d'être présentes sur un plus grand nombre de marchés partout dans le monde. Et enfin, cela permet d'optimiser les espaces commerciaux sur leurs navires, et d'optimiser leurs navires d'une manière plus générale.

L'optimisation des navires et de leurs espaces commerciaux. « *Le gigantisme des navires porte-conteneurs, pouvant dépasser désormais les 18 000 Evp, implique nécessairement l'optimisation des coûts d'exploitation, de leurs émissions polluantes, des investissements toujours plus lourds... incitant les compagnies à conclure des ententes techniques pour faire face à ces*

entreprises ou de concurrents potentiels. La concurrence peut provisoirement exister sur le marché. Elle a pour effet de réduire les prix du marché. Mais puisque les entreprises produisent à un coût marginal inférieur au coût moyen, le jeu de la concurrence conduit celles qui ont une taille non efficiente à produire à perte. La rivalité provoque leur faillite ou leur absorption par une entreprise de taille efficiente. C'est pourquoi la concurrence est destructrice pour les entreprises existantes.»

L'auteur précise cependant que « 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. ».

Michel DIETSCH, *Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire*, Revue économique, 1992, Volume 43, Numéro 2, de la page 229 à la page 260, page 238.

¹⁹² Antoine FREMONT et Martin SOPPE, *Les stratégies des armateurs de ligne régulières en matière de dessertes maritimes*, Belgeo [en ligne], 4/2004, mis en ligne le 15/09/2013, URL : <http://belgeo.revues.org/13429>, page 1.

contraintes. »¹⁹³. A travers cela, Laurent FEDI met en avant l'idée selon laquelle une des conséquences de la course au gigantisme est qu'il y a de forts coûts de fonctionnement et d'exploitation, et qu'il va de soi qu'on recherche à les réduire, les alliances sont une des solutions pour y parvenir.

On peut même aller plus loin comme cela fut le cas dans un article de Maritime Insight de l'automne 2014 où est expliqué le rapport entre la course au gigantisme et leurs effets bénéfiques respectifs ; mais surtout en quoi utiliser le système des alliances permettrait d'utiliser de la meilleure manière possible les méga-ships. Je cite : « *Strategic alliances and big ships play a significant role in better allocation of resources, further reduction of operational costs, expansion of service coverage, optimization of ports of call and realization of the economies of scale. [...] Hence, forming strategic alliance is the key to making greatest use of those big vessels and benefiting from the economies of scale.* »¹⁹⁴. La course au gigantisme et les alliances, ces deux associés permettraient de tirer le meilleur de l'autre.

En effet, il y a un phénomène de course au gigantisme des navires. On cherche à construire des navires toujours plus grands pouvant contenir toujours plus de conteneurs. L'objectif de cette course au nombre d'EVP est de pouvoir transporter un maximum de conteneurs à la fois afin de rentabiliser au mieux chaque trajet par des économies d'échelles. Ces économies d'échelles bénéficieraient d'ailleurs non seulement aux alliances, mais selon le World Shipping Council, en grande partie aux chargeurs également¹⁹⁵. Des navires plus grands apporteraient donc des gains¹⁹⁶. Cependant, cette analyse ne fait pas l'unanimité à mesure que l'on va vers plus de gigantisme. Certaines critiques portent sur le fait que le mauvais respect des horaires, sur un intérêt diminuant à augmenter la taille des navires plus que celle des méga-ship actuels en raison du ratio avantages-inconvénients moins positifs qu'auparavant.

¹⁹³ Laurent FEDI et Margaux TOURNEUR, *Les consortia et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé*, Le Droit Maritime français, mai 2015, n°769, page 387.

¹⁹⁴ PK GHOSH, Girish GUJAR, et Hong YAN, *Strategic Alliance in container liner shipping after P3 failure*, News Highlight, Maritime Insight, Volume 2, Issue 3, Autumn 2014, page 12. http://www.icms.polyu.edu.hk/research_maritimeInsight/2014-Autumn-en/4.pdf

¹⁹⁵ Michel NEUMEISTER, *OCDE : L'impact des grands porte-conteneurs*, Journal de la Marine Marchande, 4982, 05/06/2015, page 13, <http://www.wk-transport-logistique.fr/tags/upload/OCDE-impact-grands-porte-conteneurs-4982.pdf>

¹⁹⁶ A ce propos, on est en mesure de s'interroger jusqu'à où va la courbe des économies d'échelle liée à la taille du navire est positive.

B/ Une nécessité pour entrer et se maintenir sur les marchés mais aussi un « avantage ultime »

Les alliances, dans la mesure où elles ont de nombreux effets bénéfiques pour les compagnies maritimes dont des avantages concurrentiels non-négligeables, elles peuvent être vues comme une nécessité. Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ parlent même d'« avantages ultimes » :

« *L'avantage ultime des alliances globales est de figer le marché parce que les coûts d'entrée sur les routes maritimes principales deviennent trop importants pour des compagnies secondaires.* »¹⁹⁷.

État de lieu à la mi-2015.

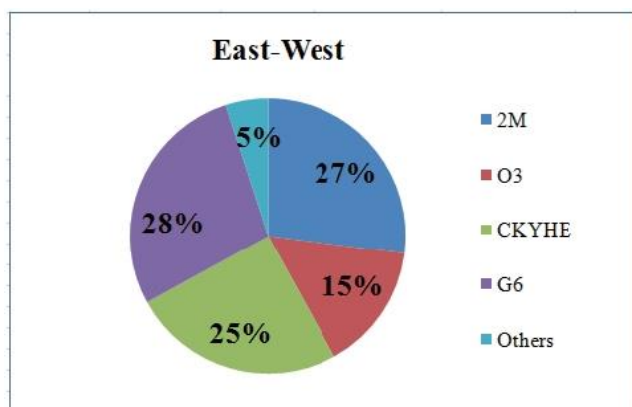
Il y a actuellement 4 alliances opérant sur les marchés de transport de marchandise international par conteneurs :

- L'alliance G6 ;
- L'alliance CKHYHE ;
- L'alliance O3 ;
- L'alliance 2M.

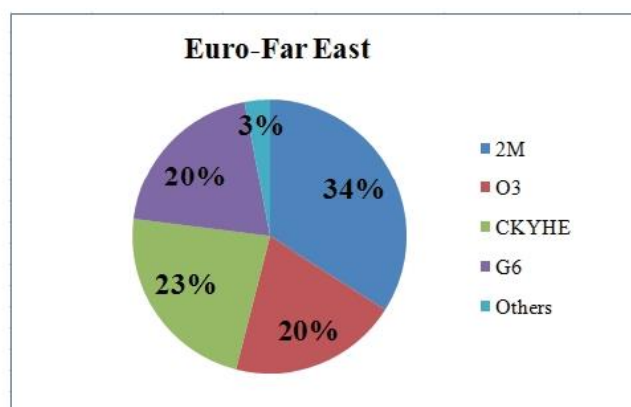
*Diagrammes circulaires sur les parts de marché détenues par les alliances 2M, O3, G6 et CKYHE sur les voies du commerce mondial*¹⁹⁸.

¹⁹⁷ Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429> , page 7, n°21.

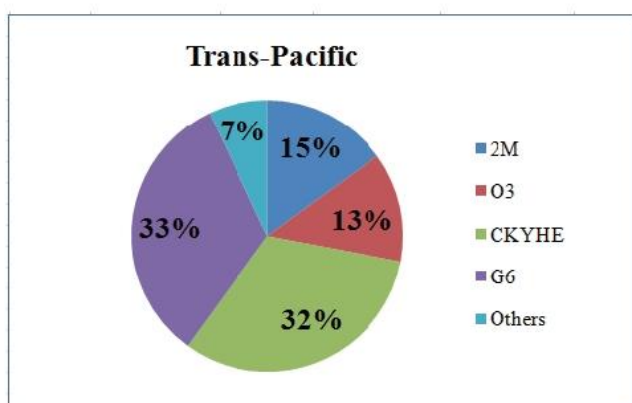
¹⁹⁸ PK GHOSH, Girish GUJAR, et Hong YAN, *Strategic Alliance in container liner shipping after P3 failure*, News Highlight, Maritime Insight, Volume 2, Issue 3, Autumn 2014, pages 11-12, http://www.icms.polyu.edu.hk/research_maritimeInsight/2014-Autumn-en/4.pdf



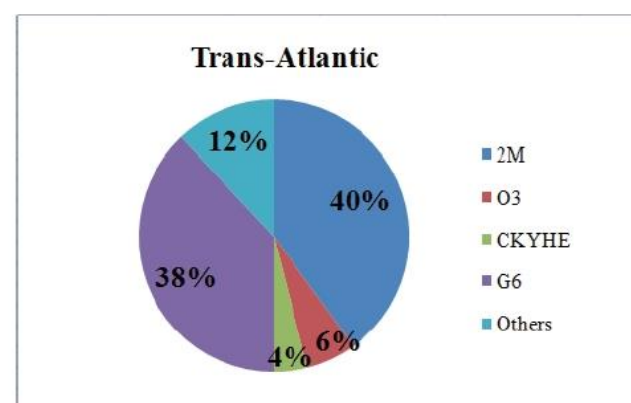
Market share of alliances on the East-West trade lanes



Market share of alliances on the Euro-Far East trade lanes



Market share of alliances on the Trans-Pacific trade lanes



Market share of alliances on the Trans-Atlantic trade lanes

Sur ces diagrammes, clairement, les alliances dominent tous les marchés avec environ 90% à chaque fois de part de marché quand on additionne tous les points des alliances. Les parts de marchés sont donc réunies dans les mains de peu de compagnies maritimes, qui en plus coopèrent afin de maintenir leur position et l'améliorer.

Dans ce contexte, il semble difficile pour des transporteurs d'entrée sur le marché seuls quand les leaders du marché sont réunis dans des alliances les aidant à améliorer leur compétitivité notamment à les encourageant à faire des investissements qu'un opérateur seul ne pourrait pas faire ou aurait réticent à faire. Il me semble difficile pour les autres opérateurs d'atteindre le niveau de compétitivité des grandes compagnies maritimes membres de ces alliances. La majorité des flux maritimes sont au final répartis entre peu de transporteurs, moins d'une vingtaine d'entre eux.

Tableau sur les services des alliances dans le commerce Asie-Europe du Nord, fin janvier 2015¹⁹⁹.

¹⁹⁹ Bruce BARNARD, *Alliance to shake up Asia-North Europe market share, Drewry Says*, 26/01/2015, Journal of Commerce, http://www.joc.com/maritime-news/alliances-shake-asia-north-europe-market-share-drewry-says_20150126.html

Carrier group	No. services	Ave. ship size (teu)	Estimated weekly effective capacity (000 teu)	Market share
2M	6	14,000	67	31%
CKYHE Alliance	6	10,800	52	24%
G6 Alliance	5	12,300	52	24%
Ocean Three	4	13,400	47	21%
Total	21	12,600	219	100%

Note: Does not include slot charter agreements; effective capacity is nominal capacity minus deductions for deadweight and high-cube limitations, out-of-scope and wayport cargoes.

Source: Drewry Maritime Research

Le tableau ci-dessus montre la répartition des parts de marché entre les alliances sur la route Asie-Europe du Nord, en apportant des précisions techniques sur le nombre de services, la capacité des navires ou encore l'estimation de la capacité effective transportée en semaine.

L'on peut constater que les alliances ont des parts de marché relativement proches, même si 2M se démarque en en plus. Les services sont semblablement similaire quant au nombre de service ou de capacité. Malgré tout la concurrence se joue sur peu de choses tant les alliances ont permis aux compagnies maritimes d'optimiser leur ressource et de tout rationaliser.

Section 2 : Quelques enjeux pratiques

1§ Les gains en pratique imputables aux alliances

Les gains dus aux alliances pour les compagnies maritimes sont nombreux. Elles peuvent effectuer divers type d'économie d'échelle et d'envergure grâce à ce type d'alliance technique. Outre les économies réalisées, elles peuvent au contraire étendre leur marché. On pousse jusqu'aux limites du droit de la concurrence l'optimisation permise par les alliances.

La CMA-CGM résume ainsi tout l'intérêt et les gains en pratique qu'on pour elle les alliances : « *Plus de navires, plus de capacité de chargement, plus de services, des clients de plus en plus exigeants... Il est donc devenu*

indispensable pour les compagnies maritimes de conclure des alliances opérationnelles afin de parvenir à remplir les navires et de répondre aux besoins des clients : fiabilité des horaires, fréquence des rotations, nombre de ports desservis... Des avantages difficiles à garantir pour une compagnie qui resterait isolée. »²⁰⁰. La CMA-CGM pense tirer de nombreux avantages du système des alliances dont elle fait partie, c'est pour cette raison qu'elle considère dorénavant les alliances comme un pilier de leur stratégie.

2§ Le projet d'alliance P3

A/ Description de l'alliance prévue

L'initiative. En 2013 a été lancée l'initiative d'une alliance entre les 3 premières compagnies mondiales de transport conteneurisé : MAERSK Line, MSC, et CMA-CGM. Celle-ci s'annonçait purement européenne²⁰¹. Le projet baptisé P3 a été au cœur de l'actualité du secteur du transport maritime. Initialement, la mise en route de l'alliance était prévue pour mi-2014.

But et objet de l'alliance. L'intention de l'alliance était « *de constituer une alliance opérationnelle de long terme concernant les liaisons Est-Ouest, baptisée Réseau P3 (P3)* »²⁰². L'objet de l'alliance devait être le partage des lignes maritimes ainsi que la mise en commun du centre d'exploitation.

Lignées concernées. Les lignes qui devaient être concernées par cette alliance étaient celles principales du globe. En effet, c'était les lignes Asie-Europe, Asie-Amérique, ainsi que les lignes concernant le Pacifique et l'Atlantique²⁰³. Au total, 29 lignes devaient être concernées par l'alliance P3²⁰⁴. La couverture de l'alliance devait être large, c'est-à-dire sur les trois marchés principaux. Au final, de nombreux ports parmi les plus grands devaient être couverts, et de nombreuses escales prévues. Face à cela était également prévue plus de lignes directes afin de répondre au mieux aux besoins du marché.

²⁰⁰ *L'alliance opérationnelle, un nouveau pilier de la stratégie CMA CGM* ; Site de la CMA-CGM : <http://www.cma-cgm.fr/media/article-magazine/35/1-alliance-operationnelle-un-nouveau-pilier-de-la-strategie-cma-cgm>

²⁰¹ Danoise avec Maersk, italo-suisse avec MSC et française avec CMA-CGM.

²⁰² Site de la CMA-CGM, *CMA CGM, Maersk Line et MSC prévoient le lancement de P3 à l'automne 2014*, <https://www.cma-cgm.fr/detail-news/455/cma-cgm-maersk-line-et-msc-prevoient-le-lancement-de-p3-a-l-automne-2014>

²⁰³ X, *Armements maritimes : Alliances*, Bulletin des Transports et de la logistique, 2013, 3464.

²⁰⁴ Site de mer et Marine sur toute l'actualité maritime, <http://www.meretmarine.com/fr/content/conteneur-les-chinois-font-echec-lalliance-p3>

Flotte de l'alliance. 255 navires devaient opérer sur les lignes concernées par l'alliance pour ses membres. On estimait à 2,6 millions d'EVP la capacité totale représentée par la flotte prévue.

Contribution des compagnies au sein de l'alliance. Les contributions prévues approximativement étaient « proportionnelles » au rang des compagnies dans le transport mondial de marchandises conteneurisées.

- MAERSK
 - Pourcentage de contribution : 42%.
 - Contribution en EVP : 1,1 millions.
- MSC
 - Pourcentage de contribution : 34%.
 - Contribution en EVP : 0,9 millions.
- CMA-CGM
 - Pourcentage de contribution : 24%.
 - Contribution en EVP : 0,6 millions.

Quel était le but d'une telle alliance pour ces compagnies déjà dominantes sur le marché ?

L'amélioration des services proposés. La CMA-CGM parle de l'amélioration de « [...] la qualité et l'offre des services proposés à [leurs] clients, à travers des liaisons plus fréquentes et plus fiables. »²⁰⁵. Ce but est somme toute assez commun aux diverses alliances. De plus la meilleure qualité de l'offre proposée aux clients (sur le plan de la meilleure qualité du service lui-même et de l'augmentation du nombre de service hebdomadaire) permet de leur réserver une partie équitable du profit résultant de la formation de cette alliance. Egalement, d'une manière plus générale, une gestion mieux organisée permettrait une optimisation des coûts divers et peut aboutir à une baisse des coûts finaux pour les clients de la compagnie maritime ce qui au bout de la chaîne peut avoir un impact positif pour les consommateurs. On peut dire que cela permet une optimisation des prestations de transport offertes. L'optimisation devaient être renforcée par la mise en commun du centre d'exploitation qui aurait ainsi permis des économies de fonctionnement pour les trois compagnies.

Une nécessité liée au contexte. La CMA-CGM justifiait également la volonté d'une telle alliance par le contexte économique dans le transport maritime conteneurisé, et plus particulièrement par la nécessité posée par : « le ralentissement de la croissance des volumes transportés et la surcapacité

²⁰⁵ Site de la CMA-CGM, CMA CGM, Maersk Line et MSC prévoient le lancement de P3 à l'automne 2014, 21/05/2014, <https://www.cma-cgm.fr/detail-news/455/cma-cgm-maersk-line-et-msc-prevoient-le-lancement-de-p3-a-l-automne-2014>

du marché observés ces dernières années. »²⁰⁶. La volonté est de contrer les fluctuations économiques et d'apporter une solution aux problèmes de surcapacité. On peut y voir la volonté de rester compétitif et de maintenir leur position favorable sur le marché.

Une alliance de plus. Au moment où l'alliance P3 avait été soumise aux autorités de la concurrence, il existait déjà d'autres compagnies maritimes ayant formées des alliances étant actives telles que G6 ou CKHYE. La volonté de former cette alliance n'était donc pas surprenante. La coopération permettant²⁰⁷ une meilleure compétitivité des compagnies maritimes ainsi qu'un partage à la fois des risques, des coûts et de l'exploitation. De plus, bien que les compagnies à l'initiative de P3 soient les trois premières mondiales, on peut penser qu'elles souhaitent maintenir leur position, et qu'une alliance ne pouvait qu'y être favorable. Une alliance permettant de maintenir et d'améliorer un fort degré de compétitivité et un certain niveau de concurrence, vis-à-vis des compagnies membres des autres alliances, et dans une certaine mesure vis-à-vis des compagnies membre de l'alliance en cause (une alliance ne pouvant de toute manière pas porter sur la fixation du prix au risque sinon d'être illicite sans possibilité d'exemption).

Forme de l'accord : Vessel Sharing Agreement. L'alliance devait être concrétisée par un vessel sharing agreement, c'est-à-dire par un accord « *par lequel deux ou plusieurs compagnies maritimes exploitant en pleine propriété ou en affrètement des navires décident de rationaliser leurs services, en mettant en commun certains de leurs navires sur une ou plusieurs lignes déterminées.* » selon la définition de Philippe DELEBECQUE²⁰⁸. En somme, c'est un accord où l'on partage sur des lignes maritimes des navires, donc leur capacité de transport de marchandises conteneurisées, et où dans un souci de rationalisation et d'optimisation des ressources, de l'exploitation et du fonctionnement, on met en commun certains services ou navires...etc. Le Vessel Sharing Agreement utilise la technique contractuelle, et les parties sont libres de déterminer elles-mêmes les modalités de leurs engagements dans le respect du droit applicable. C'est d'ailleurs ce qu'elles ont fait avec la répartition des contributions de chacune.

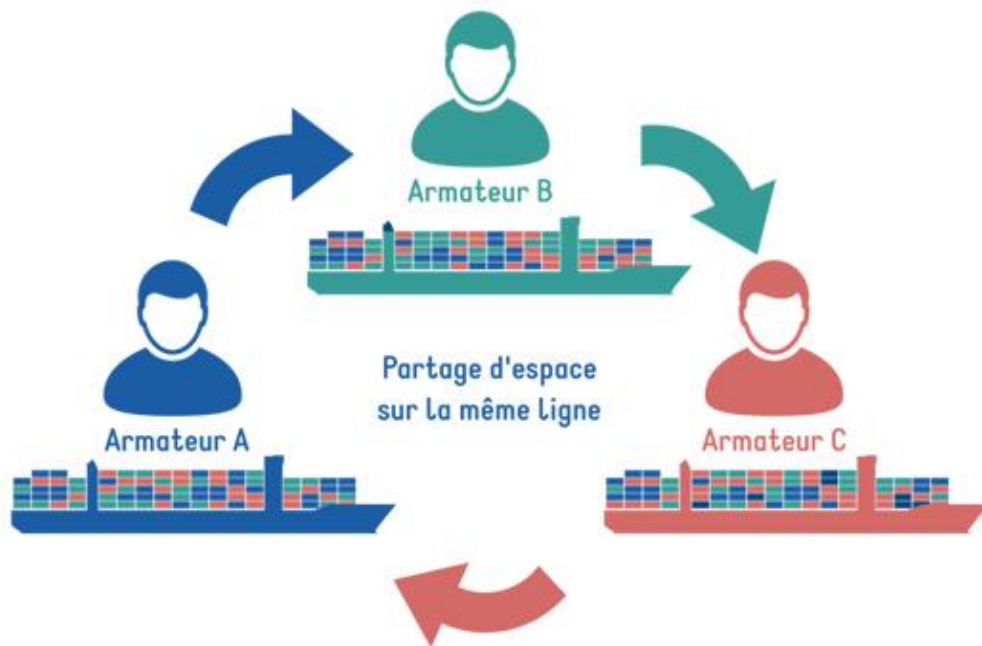
Schéma sur le fonctionnement des Vessel sharing agreement²⁰⁹ :

²⁰⁶ Site de la CMA-CGM : <https://www.cma-cgm.fr>

²⁰⁷ Bien sûr, cela peut fluctuer selon les accords à l'origine de l'alliance.

²⁰⁸ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances : Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes*, Mélanges Germain, n°6.

²⁰⁹ Ce schéma provient du site de la CMA-CGM, <http://www.cma-cgm.fr/media/article-magazine/35/1-alliance-operationelle-un-nouveau-pilier-de-la-strategie-cma-cgm>



© 2015 CMA CGM

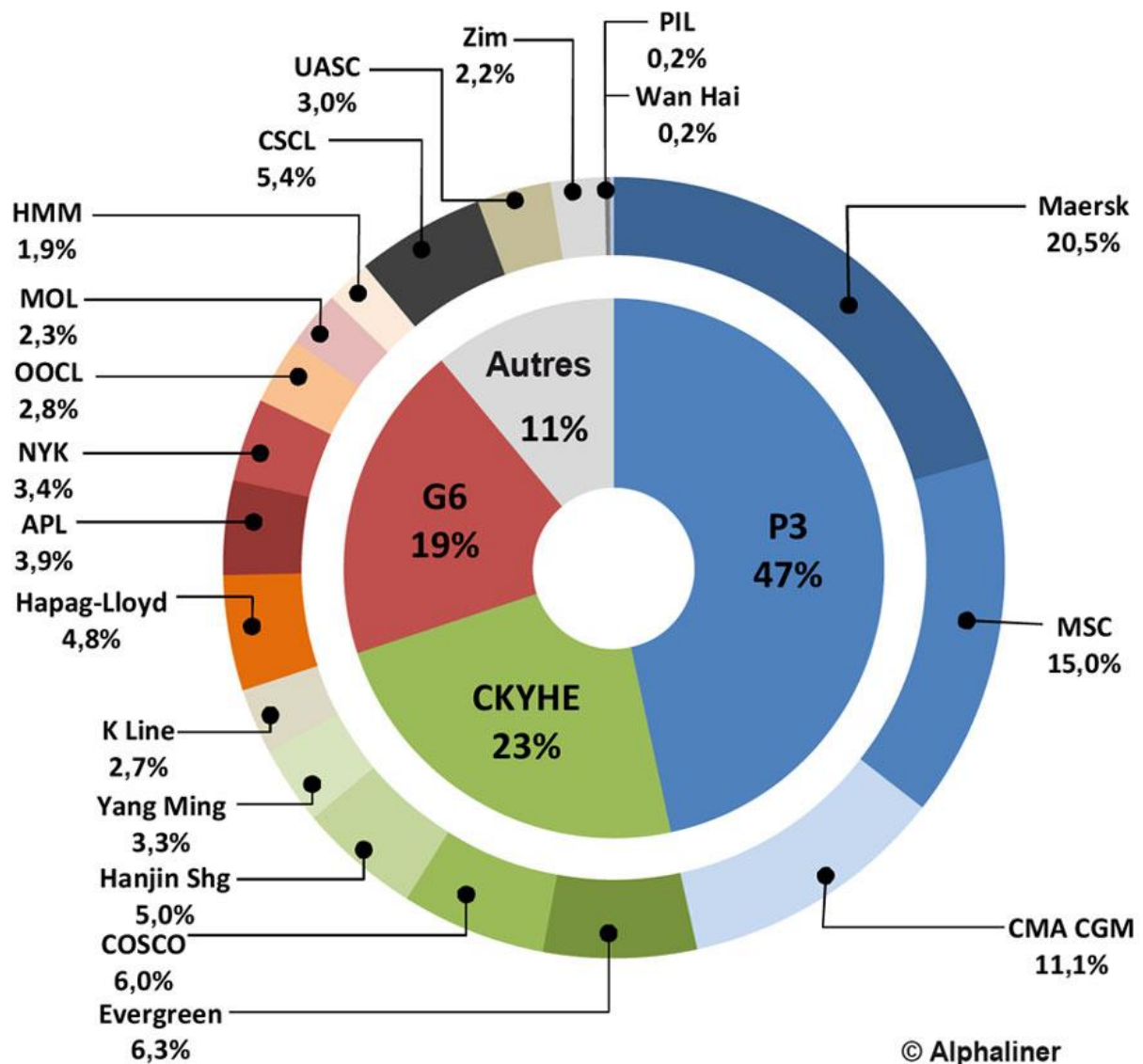
Une alliance captant de nombreuses parts de marché. Cette alliance aurait pu capter de nombreuses parts de marché grâce à ces compagnies maritimes membre étant leaders sur le marché. MAERSK en 2014 détenait 14,5% de part de marché pour les trafics internationaux conteneurisés; MSC : 13,3%; et CMA-CGM : 8,5%²¹⁰.

Ce graphique parle de lui-même²¹¹. Cette alliance aurait pu capter presque la moitié des flux Asie-Europe. Ce qui est très important, notamment par rapport aux autres alliances sur le marché.

²¹⁰ Pierre MAGNAN, *La Chine bloque la constitution d'un géant maritime européen*, 12/06/2014, Journal en ligne Géopolis sur le site de France tv info : <http://geopolis.francetvinfo.fr/constitution-dun-geant-europen-dans-le-transport-maritime-36991>

²¹¹ Source du graphique : site d'Alphaliner.

Capacité sur les liaisons Asie-Europe : part de marché par armateur et par alliance



On constate d'ailleurs sur ce graphique que le marché est dominé par les alliances et leurs membres. Les autres compagnies ne représentant que 11% de parts de marché.

B/ Les réactions suscitées par le réseau P3 de la part de la concurrence et des chargeurs

Les craintes générales face au P3. L'alliance P3 a suscité de nombreuses craintes tant de la part des compagnies/alliances concurrentes que des autorités de la concurrence ou dans une moindre mesure des chargeurs.

Certains avocats²¹² ont émis des inquiétudes à propos la possible divulgation d'informations commercialement sensible ou encore l'augmentation des prix. Il faut en effet rappeler le contexte : MAERSK, MSC et CMA-CGM étaient et sont encore les trois premières compagnies de transport maritime conteneurisé dans le monde. Les autres compagnies maritime craignait que l'alliance des trois grands ne soit une concurrence trop écrasante, tandis que les autorités de la concurrence craignant que cela soit trop anti-concurrentiel et aboutisse à l'élimination d'une partie de la concurrence²¹³.

L'avis peu favorable de l'Asian Shipper Council²¹⁴. Ce dernier était peu favorable à l'alliance P3. Selon les propos rapportés de son président John LU dans article de Damian BRETT²¹⁵, pour lui cette alliance était trop imposante pour être autorisée. En effet, on est en mesure de penser que cette alliance serait peu favorable aux compagnies maritimes concurrentes, surtout celles asiatiques, mais surtout, il était craint l'effet d'élimination de la concurrence des petits acteurs du marché. D'où les craintes de l'Asian Shipper Council que l'alliance soit autorisée par les autorités compétentes. Ces craintes étaient appuyées par les pourcentages approximatifs estimés des parts de marchés qui seraient détenues par l'alliance P3 :

- Environ 42% sur les lignes Asie-Europe.
- Environ 40% sur les lignes transatlantiques.
- Environ 24% sur les lignes transpacifiques.

Cependant, cela est à mettre en relief par rapport aux autres alliances présentes sur le marché qui permettent dès lors de relativiser ces chiffres. Au final, on pourrait considérer que la plus grande partie de la concurrence se fait entre les alliances sur les marchés principaux. Il paraît donc logique qu'une compagnie maritime tente d'avoir recours au système des alliances afin de maintenir ses parts de marchés, et si possible en gagner. De plus, il faut préciser qu'une position dominante sur un marché n'est pas illicite en soi, ce qui est interdit est son caractère abusif.

De plus, l'Asian Shipper council²¹⁶ a critiqué la communication faite par les membres du P3. En effet ces derniers ont beaucoup communiqué sur le sujet, ont fait preuve de transparence malgré l'absence de certitude. Ce qui a mené l'ASC à s'interroger sur leurs réelles intentions. Est-ce un trop plein de confiance ou une volonté de créer une situation leur étant favorable ?

²¹² Konstantinios ADAMANTOPULOS, Folkert GRAAFMSA, et Nicholas RICHARDS-BENTLEY, *Alliance P3 et le droit de la concurrence de l'Union européenne*, Le Journal de la Marine marchandise, 22/11/2013, n°4901, pages 13 à 14.

²¹³ Surtout les transporteurs moins solides, et de plus petite taille.

²¹⁴ L'Asian Shipper council est :

²¹⁵ Damian BRETT, *Asian Shippers Council fears the worst from the P3 tie-up*, 22/11/2012, <http://www.loydslist.com/ll/sector/containers/article432883.ece> (page consulté en novembre 2014).

²¹⁶ Que l'on abrègera ASC.

Un impact positif. Il est difficile de prévoir avec exactitude les effets d'une alliance sur le marché et la concurrence. Cependant, malgré les critiques cette alliance, on peut penser que si elle avait été approuvée, elle aurait pu avoir un impact positif en par exemple incitant les autres compagnies et alliances à investir, à réduire les coûts et les prix...etc.

C/ Examen de conformité à la concurrence et échec

1/ Propos généraux

Les membres de l'alliance P3 ont soumis leur projet d'accords aux autorités de la concurrence de l'Union européenne, des Etats-Unis et de la Chine. En effet, souhaitant opérer sur les trois principaux marchés mondiaux, leur autorisation était nécessaire.

Protection de la concurrence. Il convient de rappeler que d'une manière générale, les autorités de la concurrence ne sont pas là pour protéger les concurrents d'un opérateur du marché, mais pour protéger la concurrence, c'est-à-dire la compétition entre les opérateurs du marché. Bien que la Commission européenne ait pu parfois faire la confusion²¹⁷, c'est là ce que doivent protéger ces autorités.

Tout avait bien commencé pour le projet P3 lorsque la Commission européenne avait laissée entendre sans donner de réponse officielle qu'elle donnerait son approbation à l'opération de concentration.

Coopération préalable entre les autorités. A propos de l'examen de l'alliance, il y a eu une volonté de coopération entre les autorités à l'initiative des Etats-Unis qui le 22/10/2013 avait eu l'initiative d'inviter le MofCOM et la Commission afin de discuter des évolutions du paysage maritime international. Ce fut l'occasion pour les différentes autorités de discuter de leurs politiques de régulation de la concurrence²¹⁸ au cours d'un sommet ayant eu lieu à Washington le 17/12/2014. On peut voir cela comme une volonté de coopération entre les autorités et d'échanger afin de mieux comprendre les points de vue divergents qu'il pourrait y avoir afin d'essayer d'aboutir sur des positions communes.

²¹⁷ Je fais ici référence aux décisions de la Commission à l'encontre de Michelin et aux arrêts de la CJCE ayant suivis.

²¹⁸ *FMC Convenes global regulatory summit with officials from China and European Commission*, The Federal Maritime Commission Newsroom, Site de la FMC, <http://www.fmc.gov/NR13-17/>

2/ Décision de la FMC

Première réponse donnée. Néanmoins, c'est la Federal Maritime Commission des Etats-Unis qui la première a donnée sa réponse qui était positive.

Autorisation. L'autorisation a été accord le 21/03/2014²¹⁹ en raison de la compatibilité du projet avec la législation américaine suite à un long examen. En effet cette alliance ne porte pas atteinte de manière disproportionnée à la concurrence concernant les trafics sur les flux Transpacifique et transatlantique. Effectivement, à la lecture de l'accord, il n'apparaît pas que cette alliance entraîne une réduction de la concurrence, ni une augmentation déraisonnable des taux de fret, ni une réduction déraisonnable des services²²⁰. Le processus d'autorisation de la FMC dure 45 jours.

Commentaires des membres de la FMC. Le Commissaire fédéral maritime William P. DOYLE, a commenté à propos de la décision de la FMC qu'elle ne concernait que la partie du trafic Transatlantique et Trans-pacifique de l'alliance de l'accord P3²²¹.

Selon le Président de la FMC, Mario CORDERO : *“Ocean carrier vessel space alliances offert the potential benefit of cost savings and environmental efficiencies that come from coordinated deployment of newer, larger vessel. [...] The FMC, in evaluating such agreements, will continue to balance those benefits with the potential harm from a concentration of decision-making power in terms of port coverage, sailing schedules, and necessary trade lane capacity.”* ²²² . Malgré le fait que par nature cette alliance soit anticoncurrentielle, il y avait des éléments permettant de compenser les atteintes à la concurrence. Ces éléments compensant les désavantages étaient suffisants pour permettre l'octroi de l'autorisation. La palette des avantages fournis par l'alliance est large, cela va des considérations environnementales à économiques ou encore à celle des progrès techniques par exemple. Cette approche est une approche réaliste de la concurrence.

²¹⁹ 21/03/2014, site Le Marin, <http://www.lemarin.fr/articles/detail/items/feu-vert-americain-a-lalliance-p3-de-cma-cgm-msc-et-maersk.html>

²²⁰ Ole ANDERSEN, *P3 Alliance cleared by FMC*, 21/03/2014, Site de Shippingwatch, <http://shippingwatch.com/carriers/Container/article6577901.ece>

²²¹ *FMC Commissioner comments ont China's P3 decision*, 19/06/2014, http://www.marinelog.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=6874:fmc-commissioner-comments-on-chinas-p3-decision&Itemid=231

²²² *FMC Commissioner comments ont China's P3 decision*, 19/06/2014, http://www.marinelog.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=6874:fmc-commissioner-comments-on-chinas-p3-decision&Itemid=231

3/ Décision implicite de la Commission européenne

Une décision informelle. La décision informelle de la Commission européenne a été prise le 03/06/2014. Cette dernière ne souhaitant pas ouvrir de procédure à l'encontre du P3, c'est qu'elle estime qu'il reste les normes communautaire, et donc qu'elle l'autorise implicitement.

Porte ouverte à un contrôle a posteriori. Bien qu'ayant accepté cette alliance, conformément au droit communautaire, celle-ci peut être contrôlée a posteriori si le droit communautaire n'est pas respecté et qu'il y a lieu de soupçonner l'illicéité de l'alliance²²³.

4/ Décision du MofCOM

Législation chinoise sur les fusions. La décision a été prise le 17/06/2014. Elle a été prise sur la base de la législation chinoise sur les fusions. Ce qui va pourtant à l'encontre de la qualification retenue par les opérateurs eux-mêmes pour leur accord. Cela semble donc a priori surprenant.

Essence de la décision. Voici ce que retient la substance de la décision rendue : les parties devant être membres du P3 allaient former une coopération étroite avec cette alliance, plus étroite qu'elle ne devrait l'être. Il a fallu 9 mois au *Anti-Monopoly Bureau of Ministry of Commerce* pour aboutir à la présente solution.

Le MofCOM met en avant 5 arguments principaux justifiant sa position de rejet de l'autorisation du P3²²⁴.

Premier argument. Une alliance trop étroite par rapport à celles traditionnelles. Tout d'abord, dans un premier temps, le MofCOM retient que la coopération étroite prévue par l'accord est différentes de celles prévues dans les alliances maritimes traditionnelles dans son essence. Ainsi est opérée une comparaison entre, ce qui selon le MofCOM, est considéré comme une forme traditionnelle d'alliance maritime, et ce qui a été prévu avec le P3. Elle critique ainsi le manque d'indépendance des compagnies entre elles au sein de l'alliance, et à cause de l'intégration de toute leur capacité de transport en son sein, elle parle de « *ship-pooling network* ».

²²³ Laurent FEDI et Margaux TOURNEUR, *Les consortia et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé*, Le Droit Maritime Français, mai 2015, n°769, page 16 (version pdf) ou 396 (version papier).

²²⁴ Les arguments justifiant la position du MofCOM sont tirés de sa décision de rejet de l'autorisation de l'alliance.

Full text of MOFCOM's rejection of P3, 19/06/2014, Site du Journal of Commerce : http://www.joc.com/maritime-news/container-lines/p3-network/full-text-mofcom%E2%80%99s-rejection-p3_20140619.html

Une forme trop rigide. De plus l'autorité de la concurrence remet en cause le choix des formes de coopération choisi, en ce qu'il n'est pas souple mais trop rigide avec un centre d'opération commun unique régissant diverses opérations. Le calcul des coûts d'exploitation des navires est également remis en cause.

Deuxième argument. Excès de position dominante. Le MofCOM se positionne contre la position trop dominante de l'alliance lui donnant trop de pouvoir sur le marché. La décision est rédigée en ces termes : « *This transaction will significantly enhance the parties's market control power.* ». De plus, l'autorité met en avant le fait que les membres du réseau P3 avaient chacun plus de parts de marché pris individuellement que n'importe quel autre concurrent présent sur les marchés en cause. L'alliance ne faisant alors que renforcer leur position déjà dominante. Le MofCOM met en avant le pourcentage de part de marché prévu par l'alliance sur ce marché : 46,7%.

Troisième argument. Une concentration trop élevée. L'autorité a justifié son rejet par le fait que cette alliance augmenterait de manière trop élevée la concentration sur le marché en cause. Cela aurait selon eux un impact significatif sur la structure du marché.

Quatrième argument. Barrière à l'entrée du marché. Selon l'analyse opérée par le MofCOM, l'alliance formerait une barrière à l'entrée sur le marché pour les autres transporteurs, ce qui par essence est anti-concurrentiel.

Cinquième argument. Effets néfastes sur les acteurs du secteur maritime. Cette alliance aura des effets sur les concurrents en les mettant dans des positions désavantageuses et de concurrence plus intense. De plus, le MofCOM critique l'impact négatif que cela produirait sur les chargeurs : « *The review found that consignors normally have weaker bargaining power in negotiating container transportation services. Therefore, the parties may use their enhanced market control power to damage the interests of consignors.* ». Il est également mis en avant l'impact négatif que pourrait avoir une telle alliance sur les ports. Celle-ci aurait une puissance ne rendant pas les rapports avec les ports équilibrés à la défaveur de ces derniers. Cela serait des rapports entre une partie forte : l'alliance, et une partie faible : le port. Ce que le MofCOM souhaite éviter. La position défavorable des ports aurait un impact négatif sur leurs investissements, sur leur stabilité, et sur le respect des normes environnemental par exemple.

Echec du dialogue. Cette décision négative fait suite à l'échec des tentatives de modification de l'accord sur les points posant problèmes. Pour le MofCOM, les effets du réseau P3 étaient plus négatifs que positifs.

Résumé de la position du MofCOM. Le MofCOM résume ainsi sa position : « *MOFCOM, after reviewing this case, believes the concentrated operations in this transaction would form a close alliance among the parties, which may have the effect of eliminating or restricting competition in the market of Asia-Europe container liner transportation service. The parties concerned cannot prove this concentrated operation's positive effects outweigh the negative impact on competition, neither can they prove this transaction is in accordance with social public interests. Therefore, MOFCOM has decided to prohibit this concentration transaction.* ».

Selon Laurent FEDI, les raisons ayant entraînées l'interdiction du P3 sont celle-ci : « *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 [...]* »²²⁵. A travers la soumission de ce type d'ententes techniques au droit des fusions, on les met en position défavorable pour recevoir l'approbation du MofCOM.

5/ Bilan

Analyse de la différence des décisions. Bien que les trois autorités aient examinées la même alliance, il n'est pas étonnant qu'elles n'aient pas abouti au même résultat. En effet, chacune de ces autorités en vertu de la théorie de l'effet a étudié les effets produits par cette alliance sur leurs territoires. De plus, ces autorités appliquent une législation différente les unes des autres. Ainsi, l'alliance P3 détenait 47% de part de marché sur les flux Europe-Asie, ce qui constitue presque la moitié des parts de marché, alors que pour les flux transatlantique et transpacifique, les estimations de part de marché détenues étaient moindres.

Une différence de perspective. Laurent FEDI met en avant la différence d'approche entre les autorités de la concurrence occidentale et celles asiatiques²²⁶. Cette différence d'approche aurait été déterminante dans l'interdiction/acceptation de celle-ci. Laurent FEDI ajoute également que : « *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.* ». On peut s'interroger alors sur la nécessité d'unification des normes concernant les alliances, tout en étant perplexe par rapport à

²²⁵ Laurent FEDI et Margaux TOURNEUR, *Les consortia et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé*, Le Droit Maritime Français, mai 2015, n°769, page 16 (version pdf) ou 396 (version papier).

²²⁶ Laurent FEDI et Margaux TOURNEUR, *Les consortia et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé*, Le Droit Maritime Français, mai 2015, n°769, pages 16-17 (version pdf) ou 396-397 (version papier).

l'interprétation qui pourrait en être faite à cause de la différence d'approche, ce qui alors rendrait inutile le fait d'avoir harmonisé les normes.

Fin du projet P3. La fin du projet P3 a de ce fait été annoncée le 18/06/2014. Malgré le fait que cette alliance aurait pu être légale aux Etats-Unis et en Europe, et donc être conservée pour les flux les concernant, ce n'est pas ce qui a été choisi.

Il est apparu plus judicieux pour les compagnies de mettre fin à ce projet afin de pouvoir envisager d'autres projets d'alliances. Cela a été concrétisé avec l'alliance Ocean Tree regroupant UASC, CMA-CGM et China Shipping ; et l'alliance 2M regroupant MAERSK et MSC.

D/ La nécessité de coopération entre les autorités de la concurrence

Intérêt de la question de la coopération. Une des conclusions que l'on peut tirer de ce cas est la nécessité de coopération des autorités de la concurrence entre elles. Cela permettrait une un traitement équivalent des alliances. Cette préoccupation peut sembler toutefois perdre de son intérêt dans la mesure où malgré les divergences entre les autorités de la concurrence, les conséquences sont les mêmes, en cas de un avis négatif, l'alliance doit être revue ou laissée tombée, comme ce fut le cas du P3. Il y a plus d'enjeu et de problèmes suscités par l'absence de coopération par les autorités de la concurrence dans le cas de fusion ou de rachat plutôt que d'alliance ou de consortium...etc.

Principe de courtoisie internationale. Mais, il convient de préciser qu'il y a un principe de courtoisie internationale. Selon ce dernier lorsqu'il est actif, il est encouragé la coopération entre les autorités des différents pays pouvant être liées à un cas de pratique anti-concurrentiel. L'objectif, outre les bonnes relations entre les Etats en ne portant pas atteinte aux intérêts de l'autre, est de limité le plus possible l'application extra-territoriale des normes, et de mettre en place des aides pour les enquêtes²²⁷. En ce sens peuvent être passées des Conventions bilatérales et/ou multilatérales à l'image de l'accord entre l'Union Européenne et les Etats Unis de 1991²²⁸. Ce

²²⁷ Site du Ministère français de la Justice : <http://www.justice.gouv.fr/europe-et-international-10045/etudes-de-droit-compare-10285/la-courtoisie-active-11963.html>

²²⁸ Accord entre le gouvernement des Etats-Unis d'Amérique et la Commission concernant l'application de leurs règles de concurrence, 1991.

qui est intéressant dans cet accord est la coordination prévue des procédures parallèles²²⁹.

On peut également avoir des cas de courtoisie internationale passive. Mais d'une manière générale, celle-ci n'est pas incompatible avec la doctrine de l'effet²³⁰. Cette coopération ne peut être que positive. La Commission dans son Onzième Rapport sur la politique de la concurrence²³¹ allait dans le sens de la courtoisie internationale active par sa volonté de coopération entre les autorités de concurrence. Cela ne pouvant aller que dans l'intérêt de ce que défendent les différentes autorités de la concurrence.

Malgré les bonnes volontés, la courtoisie internationale active peut être difficile à mettre en pratique, et cela n'empêche pas les conceptions divergentes.

L'exemple du rachat de McDonnell Douglas par Boeing. Ce fut le cas dans le cadre du rachat de Mc Donnell Douglas par Boeing qui a vu s'affronter la FTC et la Commission. Comme expliqué précédemment, Boeing et Mc Donnell étaient 2 sociétés américaines. Du fait de leur activité de transport aérien, leurs activités étaient présentes sur divers continents, dont américain et européen. Ce rachat était constitutif d'une concentration. En effet, grâce à ce rachat, Boeing devait avoir 70% de part de marché (concernant le "marché mondial des gros avions commerciaux), c'est à dire 4 points de plus de part de marché. Cette opération de concentration a alors fait l'objet d'une procédure auprès de la FTC et de la Commission européenne en parallèle. La FTC y était favorable, mais pas la Commission européenne qui dans la presse avait communiqué dans un sens peu favorable à cette concentration. La FTC avait cependant le soutien du Président Américain de l'époque, Bill Clinton. N'étant pas en position de force, la Commission a donc donné un avis favorable à cette concentration mais sous de sévères conditions²³².

Malgré la difficulté de la coordination des prises de position des autorités de la concurrence, on peut être optimiste sur le sujet. Bien que la coopération soit difficile et nécessite beaucoup de temps pour se mettre en œuvre, on est sur une voie favorable. Même si cela a abouti à une décision contradictoire

²²⁹ Jean-François BELLIS, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, page 28.

²³⁰ Jean-François BELLIS, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, page 27.

²³¹ Commission européenne, *Onzième rapport sur la politique de concurrence : rapport publié en relation avec le Quinzième rapport général sur l'activité des Communautés européennes en 1981*.

²³² Jean-François BELLIS, *Droit européen de la concurrence*, Edition Bruylant, 1ère édition, Collection Competition Law/Droit de la concurrence, 2014, 376 pages, pages 302-303

ET Jean MAGNAN DE BORNIER, *Intégration économique européenne*, Cours dans le cadre du Master 1 Droit international et européen, automne 2013. (sur la base de mes prises de notes personnelles, et des recherches complémentaires que j'ai pu faire).

dans le cas de P3, en 2013, il y avait eu à Washington entre les trois principales autorités de la concurrence. Les autorités de la concurrence ne se sont pas arrêtées là. Le 18/06/2015 s'est déroulé un sommet à Bruxelles sur le même thème, dans la continuité des discussions précédentes. Ainsi il y a eu des échanges sur la concurrence dans le secteur du transport de marchandise par conteneurs.

3§ L'impact des alliances sur les ports : la création d'hubs & spokes, et des ports aux flux massifiés

Les alliances maritimes, et les coopérations dans le domaine du transport maritime conteneurisé ont eu un impact certain sur les espaces portuaires à divers égards qu'il conviendra d'étudier dans le présent paragraphe.

Les alliances maritimes ont jouées un rôle dans la constitution et le développement des hubs and spokes. Maerks fut une compagnie maritime précurseur dans ce domaine (depuis les années 1980)²³³. Malgré des compagnies maritimes précurseurs dans les années 1980, et une expérimentation dans le domaine aérien, il aura fallu attendre les années 1990 afin que cela se développe réellement dans le domaine maritime²³⁴.

Les hubs and spokes peuvent se définir ainsi. C'est un système où il y a des points centraux (hub) et des points secondaires (spoke). Par les points centraux, on traite les flux principaux/importants qui concernent le deep sea/les longues distances²³⁵. Puis, on opère des transbordements vers des points excentrés ou secondaires pour les short sea/courtes distances. Les points centraux sont de véritables plateformes tournantes. C'est une manière de rationaliser les flux de marchandises. Pour comprendre ce système de manière plus imagée, dans le cadre informatique, quand on parle de hubs and spoke, on fait référence à un réseau en étoile.

Pour des définitions plus académiques²³⁶ des hubs et hubs and spokes, les hubs sont :

« *Un hub est le noyau pivot d'un système de transport.*

²³³ Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429> , page 12 et 13, n°41 et suivants.

²³⁴ Géoconfluences, site de ressources en géographie pour les enseignants : <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/hub-and-spoke> et <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/hub>

²³⁵ D'un point de vue quantitatif.

²³⁶ On se référera au site Géo Confluences qui est un site de référence pour les enseignants concernant la géographie.

Le terme s'applique aux aéroports et il désigne la plate-forme de correspondance ou de regroupement des compagnies aériennes [...].

Le terme peut qualifier également les grands hubs maritimes ou ports pivots qui servent de centre d'éclatement pour le transport des marchandises, en général conteneurisées. Le terminal à conteneurs est le lieu du transbordement des conteneurs entre les navires-mères engagés sur les grandes lignes transocéaniques et les navires feeders engagés sur des lignes régionales qui desservent des ports secondaires. Les transbordements peuvent se faire aussi entre navires mères. L'armateur danois Maersk a joué un rôle précurseur avec son premier hub d'Algésiras (Espagne).

Les hubs maritimes sont situés à l'intersection des grandes routes est-ouest et des routes nord-sud. Les hubs de transbordement n'ont pratiquement pas de trafic d'hinterland : [...]. En revanche, les hubs de la Northern Range sont des hubs de transbordement et des ports d'hinterland [...]. ».

Les hubs and spoke sont :

« Terme emprunté à la mécanique : hub and spoke signifie moyeu et rayons. Le hub ou moyeu est le point vers lequel convergent les différentes lignes, assimilées à des rayons. Le réseau en hub and spoke privilégie un trafic en étoile autour d'un nœud. Par rapport au réseau totalement maillé, ce système a l'avantage de permettre des économies d'échelle dans un contexte de massification des flux.

La technique du hub and spoke a d'abord été employée par le transport aérien. [...].

Le système s'est largement diffusé dans les années 1980. Il a été adopté par le transport maritime dans les années 1990. ».

Ce système aurait donc permis une amélioration du système précédent de "direct route operations" qui n'était pas le plus efficient. Selon Sue Delve²³⁷, une manager marketing pour Canada Cartage, cela aurait été une réponse à la volonté de l'industrie du transport maritime de développer un réseau plus efficace car celui-ci permet plus de rapidité tout en réduisant les coûts²³⁸.

Cette volonté de rationalisation et d'efficacité dominant ce système est en adéquation avec celle des alliances maritimes. D'où le fait que ces dernières aient favorisées le développement de ce système d'hubs and spokes.

²³⁷ Sue Delve est une manager marketing pour l'entreprise Canada Cartage, une entreprise de transport et de logistique.

²³⁸ Site Inbound Logistics : <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/how-the-hub-and-spoke-mode-transformed-the-transportation-industry/>

Dans les habitudes des alliances maritimes, on peut faire un constat. Celles-ci se concentrant sur les principales lignes régulières maritimes, elles fréquentent un nombre limité de port en limitant les escales. Selon certaines statistiques, 25 ports dans le monde concentrent 50% des flux mondiaux²³⁹. Quand on sait qu'il y a environ plus de 800 ports commerciaux dans le monde, le fait que 25 ports seulement concentrent autant de trafic est révélateur de la concentration des flux et de leur massification en des points du globe précis. De plus, au sein de ces 25 ports, une partie non négligeable des trafics est assurée par les compagnies maritimes membres d'alliances.

A titre d'exemple, en 2002, dans le port de Busan en Corée du Sud, la part de marché des armements de lignes régulières, en capacité hebdomadaire de transport offerte était détenue à 34,4% par les 4 alliances²⁴⁰ dominantes²⁴¹. Cette part de marché est très importante, car elle représente plus de 1/3. Il faut savoir qu'entre 2000 et 2004, le port de Busan était classé 5^{ème} port mondial pour le transport de conteneurs²⁴².

On peut citer d'autres exemples de détention de part de marché par 3 des 4 alliances précitées²⁴³. En 2002 concernant les parts de marché des armements de lignes régulières en capacité hebdomadaire de transport offerte, les 3 alliances en détenaient 13.8% au port de Shanghai, 40.8% au port de Singapour et jusqu'à 51.9% au port de Hong Kong. Les parts de marché détenues à Hong Kong sont très importantes car elles sont supérieures à la moitié²⁴⁴.

Les stratégies des compagnies maritimes, et plus précisément des alliances sont complètement mondiales, et non plus nationales. Les alliances sont

²³⁹ Géoconfluences, site de ressources en géographie pour les enseignants : <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/programmes/concours/mers-et-oceans-ressources-classees#section-6>

²⁴⁰ Par "les 4 alliances dominantes", je fais référence à Cosco/K-Line/Yangming Alliance (1%), Grand Alliance (10.2%), New World Alliance (12.3%), et United Alliance (10.8%).

²⁴¹ Antoine FRÉMONT, César DUCRUET, *Logiques réticulaires et territoriales au sein de la ville portuaire : le cas de Busan en Corée du Sud*, L'Espace géographique 2004/3 (tome 33), p. 193-210, page 196, tableau n°1 « Part de marché des armements de lignes régulières au sein du port de Busan en 2002, en capacité hebdomadaire de transport offerte »

Version électronique disponible à l'adresse suivante : <http://www.cairn.info/revue-espace-geographique-2004-3-page-193.htm>

²⁴² En 2014, le port de Busan était encore classé 5^{ème} mondial.

²⁴³ Je vise ici : New World Alliance, United Alliance et Grande alliance.

²⁴⁴ Antoine FRÉMONT, César DUCRUET, *Logiques réticulaires et territoriales au sein de la ville portuaire : le cas de Busan en Corée du Sud*, L'Espace géographique 2004/3 (tome 33), p. 193-210, page 198, tableau n°2 « Part de Busan parmi les ports d'Asie orientale dans l'offre hebdomadaire de transport en TEU des 26 premiers armements mondiaux en 2002 »

Version électronique disponible à l'adresse suivante : <http://www.cairn.info/revue-espace-geographique-2004-3-page-193.htm>

transnationales, elles dépassent les idées de nation. Elles s'inscrivent complètement dans la logique de la mondialisation²⁴⁵.

Chapitre 2 : Evolutions et avenir de la coopération stratégique entre les compagnies maritimes.

Ce chapitre permettra de conclure ce vaste sujet avec une interrogation sur l'avenir des alliances, ce que l'on peut envisager, à travers diverses interrogations. Mais également d'une manière plus succincte les autres formes de coopération possibles.

Section 1 : Avenir des alliances

1§ Capture d'image des flux maritimes captés par les alliances : Comparaison entre 2002 et 2015²⁴⁶

Les alliances maritimes dominant-elles de plus en plus le marché ? Sont-elles de plus en plus incontournables ?

On peut tenter d'amener des éléments de réponses grâce à une simple comparaison entre la situation entre 2002 et 2015, plus précisément en comparant notamment les pourcentages de flux maritimes conteneurisés captés par ces alliances.

Il conviendra de procéder à l'analyse en plusieurs étapes :

²⁴⁵ Je fais ici référence tant à l'aspect géographique qu'économique de la notion de mondialisation. Selon le dictionnaire en ligne Larousse, la mondialisation est [<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/mondialisation/52183>] :

« Fait de devenir mondial, de se mondialiser.

(Économie) Élargissement du champ d'activité des agents économiques (entreprises, banques, Bourses) du cadre national à la dimension mondiale.

(Géographie) Interaction généralisée entre les différentes parties de l'humanité. »

²⁴⁶ D'une manière générale, pour écrire ce paragraphe, je me suis basée sur :

- Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <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://www2.nykline.com/>

- Quelles sont les alliances dominantes ?
- Quelles compagnies maritimes forment ces alliances ?
- D'où viennent ces compagnies maritimes ?
- Sur quelles routes maritimes sont-elles présente ?
- Quel est le pourcentage de flux captés ?

A/ La situation en 2002²⁴⁷

Quelles sont les alliances dominantes ? De qui sont-elles composées et d'où viennent-elles ?

Les alliances dominantes en 2002 étaient : la New World Alliance, l'United Alliance, la Grande Alliance, et la Coscon/K-Line/Yangming Alliance.

La New World Alliance était formée d'APL, Hyundai Merchant Marine, et Mitsui O.S.K Lines. Bien qu'APL ait été créé aux Etats-Unis, maintenant son siège est à Singapour. Hyundai et Mitsui sont des compagnies asiatiques.

La Grande Alliance était formée de Hapag-Lloyd AG, Nippon Yusen Kaisha and Orient Overseas Container Line²⁴⁸.

L'United alliance était formée de Hanjin, Yang Ming et Senator.

La Cosco/K-Line/Yangming Alliance était formée des compagnies maritimes indiquées dans le nom de l'alliance.

Toutes ces alliances opèrent sur les routes maritimes principales, celles où il y a le plus de flux de transport maritime conteneurisé.

Quel était le pourcentage des flux de marchandises conteneurisées captés ?

On comptait alors environ 20% des flux mondiaux de transport conteneurisés captés par les alliances maritimes. Les alliances se concentraient alors sur les flux des lignes maritimes principales.

B/ La situation en 2015

Quelles sont les alliances dominantes ? De qui sont-elles composées et d'où viennent-elles ?

²⁴⁷ Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429> , page 5, n°12 et suivants.

²⁴⁸ L'Orient Overseas Container Line correspond à OOCL.

Les alliances dominantes en 2015 sont : Ocean Three Alliance, CKYHE²⁴⁹, G6, et 2M.

L'Ocean Three Alliance est formée de la CMA-CGM, de CSCL, et UASC. Ces compagnies maritimes viennent d'Asie (Chine), de la péninsule arabe (Emirats Arabes Unis), et de l'Europe (France). Cette alliance est très récente. Elle résulte de l'échec de l'alliance P3. Elle a été formée en 2014-2015.

Le G6 est formé de MOL, NYK, OOCL, Hyundai, APL et Hapag Lloyd. Ces compagnies viennent de différents continents : Amérique, Europe et Asie majoritairement. Cette alliance regroupe les alliances précédemment citées pour 2002 : la Grande Alliance et la New World Alliance.

CKHYE est formée de Cosco, Hanjin, Yang-Ming, Evergreen et Kawasaki. Ces compagnies viennent exclusivement d'Asie orientale.

2M Alliance est également une alliance très récente formée suite à l'échec de l'alliance P3. Elle est composée de MAERSK et MSC. Ces compagnies sont européennes.

Toutes ces alliances opèrent sur les routes maritimes principales, celles où il y a le plus de flux de transport maritime conteneurisé.

Quel était le pourcentage des flux de marchandises conteneurisées captés ?

Les pourcentages des flux captés par les alliances sont relativement importants. En effet, les alliances²⁵⁰ ont en moyenne 19.7% des parts de marchés des lignes où elles opèrent.

Si on fait la moyenne des flux captés par ces 4 alliances sur les 4 trades principaux²⁵¹, ils détiennent 93.25% des parts de marchés, les autres compagnies se partageant seulement 6.75% des parts de marché. Seulement 4 alliances se partagent la quasi-totalité des parts de marché, comme analysée précédemment dans ce mémoire.

C/ Conclusion et comparaison

Concernant les flux captés par les alliances, il n'y a pas de grande différence entre 2002 et 2015. En effet, en 2002, 20% des flux conteneurisés mondiaux étaient captés tandis qu'en 2015, en moyenne presque 20% des flux par

²⁴⁹ Pour l'alliance CKHYE, on parle aussi de "The Green Alliance".

²⁵⁰ Quand je dis "les alliances" je fais référence aux 4 alliances précitées : 2M, Ocean Three Alliance, CKHYE, et G6.

²⁵¹ Je fais référence aux routes Asie-Europe, TransAtlantique, Transpacifique et Est-Ouest.

ligne maritime sont captés par les alliances. Il y a une certaine stabilité dans le maintien du système des alliances.

De plus, en 2002, on constatait une domination des compagnies maritimes dans les alliances, tandis qu'en 2015, cela demeure mais il y a un meilleur équilibre avec les compagnies d'autres continents. A cet égard, les trois premières compagnies mondiales sont MAERSK, MSC et CMA-CGM qui sont des compagnies européennes. A ces propos Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ avancent l'idée suivante ²⁵². En effet, la forte présence des compagnies asiatiques peut s'expliquer pour différentes raisons dont historiques²⁵³ liées à leur développement. Les armements asiatiques étaient trop dépendants des marchés nationaux en raison de leur qualité de chargeur, et cela avait entraîné à la fois leur manque de diversification dans les destinations et leur manque de puissance notamment dans les négociations. Les alliances leur ont permis d'acquiescer tout cela, de gommer leurs insuffisances. Ce système leur a procuré des bénéfices certains, et de se développer sur des bases plus solides.

Il est à noter que les 2 alliances en 2002 appelées : New World Alliance et Grande Alliance se sont regroupées en l'alliance G6 depuis fin 2011. Cela signifie que les deux alliances ont par ce regroupement gagnées des parts de marché et de la puissance sur le marché.

Certaines alliances comme 2M et Ocean Three sont récentes. Cela peut s'expliquer par la période « creuse » de 2008-2009 liée à la crise économique et financière.

Pour résumer, les alliances captent de nombreux flux. C'est un système qui transcende l'idée de nation. La vision est globale, et non pas nationale. Il y a une recherche d'optimisation des flux de transport conteneurisés, et une volonté d'une exploitation optimale. Cela conduit à opérer des trafics sur des lignes maritimes principales, et des ports principaux. Comme explicité précédemment, 25 ports dans le monde captent 50% des flux mondiaux. Le système des alliances est amené à perdurer tant que les droits de la concurrence le permettront.

Les alliances permettent de tels services, réguliers et nombreux sur les routes maritimes principales qu'on est allé jusqu'à parler de « *tapis roulant* »

²⁵² Antoine FRÉMONT et Martin 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, consulté le 10 juillet 2015. URL : <http://belgeo.revues.org/13429>

²⁵³ Dans le présent mémoire, j'ai choisi de ne pas développer ces questions historiques afin de ne pas alourdir le sujet malgré le fait que la question soit intéressante notamment par rapport à l'histoire des alliances. Cependant, ces questions sont notamment développées dans l'article précité d'Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ auquel il conviendra alors de se reporter.

continu entre les ports d'Europe ou des Etats-Unis et les ports d'Asie du Sud-Est. ».

2§ L'exemple du secteur du transport aérien : entres avantages certains et à modérer

A/ L'apprentissage des alliances aériennes et le problème de la double marginalisation

Le système des hubs and spokes, comme précédemment expliqué, est tout d'abord apparu dans le domaine du transport aérien avant d'être suivi dans le transport maritime après. Quels enseignements peut-on en tirer ? De plus, les alliances dans le domaine du transport aérien également sont très présentes. Que peut-on en dire ?

On peut en effet tirer divers enseignements. David GILLEN voit les alliances comme des externalités²⁵⁴. C'est à dire des agents extérieurs avec des effets positifs et/ou négatifs, agissant sur les acteurs du transport aérien, et le marché du transport aérien. Cela n'est pas sans conséquence²⁵⁵.

Une des conséquences peut-être le phénomène intitulé de "double marginalisation". Concernant les phénomènes de double marginalisation, ces derniers permettent une maximisation du profit lié à la situation dominante, monopolistique ou oligopolistique en cause. L'externalité que constituent les alliances entraîne donc une augmentation du prix par rapport à ce qu'il aurait été sans phénomène de concentration²⁵⁶. David GILLEN parle de cela comme permettant de maximiser les profits communs²⁵⁷. On retrouve donc ces phénomènes dans le cas de concentrations horizontales, comme c'est le cas dans les alliances. Cependant, en cas de concentration verticale, il n'y a

²⁵⁴ David GILLEN, *The evolution of networks with changes in industry structure and strategy : connectivity, hub-and-spoke and alliances*, Global competition in transportation markets : analysis and policy making, Research in Transportation Economics, 2005, Volume 13, pages 49 à 73, page 68.

²⁵⁵ Pour une définition plus académique des « externalités », on peut se référer au site Melchior étant un site de référence pour les enseignants en matière de sciences économiques et sociales.

« On parle d'externalités lorsque les actions d'un agent économique ont un impact positif ou négatif sur le bien-être et le comportement d'autres agents et que cet impact n'est pas pris en compte dans les calculs de l'agent qui le génèrent. Les externalités peuvent se révéler positives ou négatives. »

<http://www.melchior.fr/Les-externalites-economiques.5443.0.html>

²⁵⁶ C'est à dire dans l'hypothèse de base en économie qui est celle de la concurrence pure et parfaite.

²⁵⁷ David GILLEN, *The evolution of networks with changes in industry structure and strategy : connectivity, hub-and-spoke and alliances*, Global competition in transportation markets : analysis and policy making, Research in Transportation Economics, 2005, Volume 13, pages 49 à 73, page 68.

en général pas de problème de double marginalisation²⁵⁸, le problème y est donc évacué.

Le problème de la double marginalisation pourrait être plus favorable aux compagnies maritimes qui y verraient leur intérêt dans la mesure où leurs profits seraient maximisés. Cependant, cela serait défavorable aux chargeurs en raison du prix plus élevé que cela suppose.

B/ Survol des alliances aériennes à travers leur composition

A cet égard, en guise d'alliance aérienne, on pourra citer la Star Alliance, Oneworld ou encore Skyteam. Ces alliances couvrant la moitié du trafic mondial²⁵⁹.

Ces compagnies aériennes dans leurs alliances comptent plus de membres que les alliances maritimes.

Tout d'abord, concernant Star Alliance, ses membres viennent d'Amérique, d'Europe, d'Asie, d'Afrique et d'Océanie. Cette alliance transcende les frontières. Ces membres, au nombre de 27, sont : Adria Airways, Aegean Airlines, Air Canada, Air India, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian, Avianca, Avianca in Brazil, Brussels Airlines, Copa Airlines, Croatia Airlines, Egyptair, Ethiopian Airlines, EVA Air, LOT Polish Airlines, Lufthansa, Scandinavian Airlines, Shenzhen Airlines, Singapore Airlines, South African Airways, SWISS, TAP Portugal, THAI, Turkish Airlines, et United²⁶⁰.

Puis, concernant Oneworld, la compagnie compte également des compagnies aériennes de différents continents et a des compagnies aériennes qui ne sont pas membre mais affiliées. Concernant les compagnies membres, elles sont au nombre de 15 : Airberlin, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Japan Airlines, LAN, TAM Airlines, Malaysia Airlines, Qantas, Qatar Airways, Royal Jordanian, S7 Airlines, et SriLankan Airlines²⁶¹.

Enfin, Skyteam compte 20 membres avec : Aeroflot, Aerolineas Argentinas, AeroMexico, Air Europa, Air France, Alitalia, China Airlines, China Eastern,

²⁵⁸ Laurent LINNEMER et Thibaud VERGÉ, *Relations verticales : économie industrielle* (cours), 2007-2008, <http://www.crest.fr/ckfinder/userfiles/files/Pageperso/tverge/RestrictionsVerticales.pdf>

²⁵⁹ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances : Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes*, Mélanges Germain, page 2, n°2.

²⁶⁰ <http://www.staralliance.com/fr/about/member-airlines/>

²⁶¹ <http://fr.oneworld.com/member-airlines/overview>

China Southern, Czech Airlines, Delta, Garuda Indonesia, Kenya Airways, KLM, Korean Air, Middle Eastern Airlines, Saudia, Tarom, Vietnam Airlines et Xiamen Air²⁶².

Avec autant de membres, on est bien loin des 6 membres de l’alliance maritime G6.

3§ La prise en compte des spécificités maritimes

Comme l’a écrit Philippe DELEBECQUE : « *Les alliances ne sont cependant pas le monopole du monde maritime* »²⁶³. En effet, on retrouve des alliances dans le secteur du transport aérien, comme présenté dans le paragraphe précédent, mais on trouve également ailleurs que dans le domaine des transports avec les alliances dans le domaine de la grande distribution, secteur également hautement compétitif.

Concernant le domaine de la grande distribution, celui-ci a fait l’objet d’un recadrage par l’autorité française de la concurrence récemment en 2015. Au cœur des préoccupations de cette dernière, la prise en compte des risques concurrentiels, et le maintien dans le secteur de niveaux de qualité, innovation, et investissement que les alliances ne doivent pas avoir pour effet de dégrader. Le contexte de ce recadrage était un avis rendu par l’autorité de la concurrence le 01/04/2015 concernant les alliances : Carrefour et Cora; Auchan et Système U ; et Intermarché et Casino. Au final, les parts de marché détenues par ces entreprises sont très importantes en France, car selon l’autorité de la concurrence dans son rapport, elles « représentent ensemble plus de 90 % du marché »²⁶⁴.

D’une manière générale, les alliances existent dans divers domaines. Mais le point commun de ces domaines est leur degré par nature de concurrence qui est très élevé. D’où une volonté vue comme une nécessité des opérateurs du marché en cause de former des alliances afin de gagner en parts de marché et pour les autres raisons précitées.

Néanmoins, le fait qu’il y ait un règlement d’exemption concernant le transport maritime démontre une volonté de prise en compte des spécificités maritimes.

²⁶² <http://www.skyteam.com/fr/About-us/Our-members/>

²⁶³ Philippe DELEBECQUE, *Les alliances : Brèves observations à partir de l’exemple des alliances entre compagnies maritimes*, Mélanges Germain, page 2, n°1.

²⁶⁴ Cécile PRUDHOMME, *L’Autorité de la concurrence invite la grande distribution à « corriger ses alliances »*, Le Monde économie, 01/04/2015, http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/04/01/l-autorite-de-la-concurrence-invite-la-grande-distribution-a-corriger-ses-alliances_4607185_3234.html

4§ Un avenir pour le moment favorable : la domination des alliances sur les parts de marché du transport de marchandise conteneurisée

Concernant les stratégies des compagnies maritimes, a priori, on peut donc en déduire plusieurs choix possibles :

- ⇒ D'une manière générale, la concentration verticale.
- ⇒ D'une manière générale, la concentration horizontale.
- ⇒ Les consortiums.
- ⇒ Les conférences maritimes.
- ⇒ Les alliances ou méga-alliances.
- ⇒ Les fusions-acquisitions.
- ⇒ Les absorptions.

La vision positive. L'avenir semble favorable aux (méga) alliances maritimes. Elles présentent de nombreux avantages pour les compagnies maritimes, et sont actuellement permises par les principaux droits de la concurrence. Il n'y a donc pas de raison pour qu'en l'état actuel des choses cela change. A cet égard, je citerais les propos de M. CAULEY DE LA SIERRA qui appuie cette vision d'un avenir favorable aux alliances : « *Les alliances stratégiques permettent d'atteindre des objectifs relativement ambitieux par rapport aux moyens limités de mise en œuvre.* »²⁶⁵.

De plus cet avenir favorable aux alliances est liée au fait que les droits de la concurrence dans le monde les permettent, font une exception pour prendre en compte les spécificités du secteur maritime.

On peut se permettre d'être favorable à la continuation de l'exception des alliances. En effet, à travers le monde, il semble être pris cas des spécificités maritimes et des bénéfices des alliances. Des exceptions permettre de le prendre en compte. L'Union Européenne a même prolongée cette exception jusqu'en 2020. On peut donc le voir d'un œil favorable.

Cependant, avec près de 90% de part de marché, on peut s'interroger sur le fait de savoir si les alliances n'ont pas trop de part de marché entraînant trop de concentration sur le marché. Malgré le fait que les alliances ont été

²⁶⁵ M. CAULEY DE LA SIERRA, *Managing global alliances*, 1999.; cité dans le mémoire de fin d'études « *Les alliances stratégiques dans le transport aérien et son impact dans la branche CARGO : Analyse et perspectives* », dont je n'ai malheureusement pas réussi à trouver le nom de l'auteur. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/paczka_g_ea/capitulo3.pdf

permises, et même renouvelées, on peut se demander si cette montée en puissance n'aura pas un contre coup.

La vision plus critique. La critique vient des chargeurs.

AUTF dans un communiqué de presse du 17/06/2015 fait part de son inquiétude quant à la position des 4 alliances existantes car selon elle « *l'évolution du marché vers une situation de monopole de quatre alliances de portée mondiale [...] nécessite une révision des procédures et des garde-fous mis en place jusqu'alors.* ». Malgré les avantages du système des alliances, l'AUTF y voit également une concentration qui peut dériver à tout moment si les gardes-fous ne sont pas assez solides. Ils souhaiteraient une analyse homogène et commune plutôt que le système actuel éclaté en diverses autorités de la concurrence. Ce point de vue des chargeurs rejoint une volonté générale d'harmonisation des règles de contrôle²⁶⁶.

Ce communiqué de l'AUTF fait suite à la publication d'un livre blanc par le Conseil Européen des chargeurs²⁶⁷. Pour les chargeurs, les alliances ne sont ni plus ni moins que des joints ventures en réalité. Ainsi, ils tentent d'amener des éléments de solution à travers par exemple la coopération entre les clients qui partageraient des informations sur la situation du marché. De plus, ils souhaiteraient que les autorités de la concurrence aient un meilleur accès aux informations sur la compagnie tel que les données sur leurs clients qu'ensuite avec qui elle pourrait coopérer. Également, l'ESC souhaiterait un meilleur dialogue entre les chargeurs d'un côté et les transporteurs de l'autre, afin d'essayer d'aboutir à une solution gagnant-gagnant. Enfin, la dernière suggestion reprend l'idée que j'ai développée plus haut à propos des décisions contradictoires. Plus qu'une coopération entre les autorités de la concurrence ou des sommets pour tenter de s'harmoniser, l'ESC souhaiterait un réel plan d'action conjoint entre ces autorités. Cela passerait nécessairement par de l'échange d'information entre les autorités, mais aussi des fichiers communs ou encore certains concepts tels que celui de "marché pertinent" d'être défini pareillement.

Section 2 : Autres formes de coopération stratégique

Alternatives. *Quelles alternatives aux alliances et consortiums ?*

²⁶⁶ Site de l'AUTF, AUTF, *Alliances et concurrence dans le transport maritime de lignes : Propositions des chargeurs européens*, 17/06/2015, http://www.autf.fr/upload/actualite/fichier_197.pdf

²⁶⁷ European Shippers' Council, Shippers, alliances and fair competition, White paper, http://www.autf.fr/upload/telechargement/ESC_-_White_paper_on_competition.pdf

Les fusions. Les fusions entre compagnies maritimes peuvent être une alternative aux alliances. Une fusion est la réunion de 2 sociétés au sein d'une seule et même société avec 1 seule personnalité morale. Les entreprises ayant opérées une fusion ne sont plus indépendante l'une de l'autre, et elles ont des services commerciaux communs, sans distinction. Les fusions entraînent des phénomènes de concentration sur les marchés.

La fusion permettrait de créer une seule entité, cette entité serait plus grande que la précédente. Elle serait comme une alliance mais avec des liens plus étroits ? Cette approche serait trop simpliste. Il y a plus de données et de variables à prendre en compte.

Cependant, selon William SJOSTROM elles augmentent les coûts d'agence²⁶⁸. A cet égard, il cite l'exemple de la fusion ayant été préférée au système de conférence ayant créé l'International Mercantile Marine Company²⁶⁹, et qui fut un échec complet. Les raisons de cet échec sont flous et diverses.

A titre d'exemple de fusion, on peut citer celui de 1996 avec la CMA ayant fusionnée avec la CGM et ayant créé la CMA-CGM.

La concentration verticale. Les concentrations verticales pourraient consister par exemple en la fusion ou au rachat de société non pas ayant la même activité, pour maîtriser la chaîne en aval ou en amont du service/produit rendu. Ainsi par exemple, une compagnie maritime pourrait maîtriser la manutention portuaire, et le pré-et post acheminement par exemple.

* * *

²⁶⁸ William SJOSTROM, Ocean Shipping Cartels : a survey, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 109.

²⁶⁹ Abrégée IMM.

Conclusion

Il convient de conclure ce vaste sujet que j'aurais tenté d'aborder de manière globale mais en essayant d'en capter l'essentiel, avec un souci de clarté. Ce mémoire cherche à donner une vision d'ensemble du sujet.

Les alliances sont une forme de coopération entre les compagnies maritimes strictement encadrée par les différents droits de la concurrence du monde. A cet égard, les trois autorités de la concurrence les plus importantes sont la FTC, la Commission européenne et le MofCOM. Les alliances bénéficient d'un régime favorable. Mais comme elles présentent des risques d'effets anticoncurrentiels, il apparaît nécessaire d'en poser des garde-fous afin de pouvoir maintenir un marché concurrentiel.

Le domaine du transport aérien ou encore le cas de l'alliance P3 abandonnée ont servis d'exemple afin d'éclairer les réalités, enjeux et bénéfices des alliances maritimes.

Ces alliances tant voulues par les compagnies maritimes présentent de nombreux avantages et leur permet d'aller loin dans l'optimisation de l'exploitation de leurs navires et leur fonctionnement général. Les maîtres mots sont l'efficacité, les parts de marchés gagnées et les économies réalisées.

Les transporteurs ont tendance à préférer la souplesse que permet le système de l'alliance par rapport aux fusions et autre.

Au vue de leur importance dans la captation des parts de marché, on peut dire que les alliances sont nécessaires pour les grandes compagnies maritimes pour maintenir un grand niveau de compétitivité. Cela est devenu quelque chose d'à la fois incontournable et nécessaire.

Actuellement, dans l'ensemble, les alliances sont autorisées. Mais au vue de leur fort degré de concentration, on est en droit de se demander comment cela évoluera. Car les autorités de la concurrence sont assez sévères à ces propos. De plus, cela fait l'objet de nombreuses critiques tant des chargeurs que des ports et de la manutention portuaire.

Bibliographie

I – Ouvrages généraux et spécialisés

Jean-François BELLIS, *Droit européen de la concurrence*, Bruylant, 1^{ère} édition, 2014.

Jean-Pierre BEURIER, *Droits maritimes*, Dalloz, édition 2014-2015, 1792 pages.

Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2^{ème} édition, 2010, 946 pages.

Philippe DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, 13^{ème} édition, 2014, 896 pages.

Christian GAVALDA, et Gilbert PARLEANI, *Droit des affaires de l'Union européenne*, Lexis Nexis, Litec, 6^{ème} édition.

Alain LE BAYON, *Dictionnaire de droit maritime*, Presse Universitaire de Rennes, édition Didact Histoire.

Arnaud MONTAS, *Droit Maritime*, Edition Vuibert, Dyna'sup Droit, 2012.

Paul NIHOUL, et Christophe VERDURE, *Droit européen de la concurrence*, Edition Larcier, 2^{ème} édition, Collection Les Codes thématiques Larcier, 2011, 674 pages.

René RODIERE, *Traité général de droit maritime, Affrètements, et l'armement - I -*, Dalloz, Paris, 1967

Louis VOGEL, *Code de la concurrence : Droits européens et français*, LawLex et Bruylant, 2015, 1931 pages.

Louis VOGEL, *Traité de droit économique, Tome 1 : Droit de la concurrence, Droits européens et français*, LawLex et Bruylant, 2015, 1831 pages.

II – Thèses et mémoires

Catherine BADO, *Les conférences maritimes au sein de l'industrie du transport maritime de ligne régulière*, Mémoire du CDMT, 2000.

Marion BESANCON, *Les conférences maritimes et le droit de la concurrence communautaire*, Mémoire du CDMT, 2004.

Alexandra COTTET, *Les méga alliances dans le transport maritime*, Mémoire du CDMT, 2001.

Philippe GARROT, *Les consortiums*, Mémoire du CDMT, 1990.

Bertrand SABADIE, *L'affrètement d'espace*, thèse du CDMT, PUAM, Collection Droit des transports maritimes, terrestres et aériens, 2004.

III – Articles, notes, contributions et interventions

Konstantinios ADAMANTOPULOS, Folkert GRAAFMSA, et Nicholas RICHARDS-BENTLEY, *Alliance P3 et le droit de la concurrence de l'Union européenne*, Le Journal de la Marine marchandise, 22/11/2013, n°4901, pages 13 à 14.

Ole ANDERSEN, *P3 Alliance cleared by FMC*, 21/03/2014, Site de Shippingwatch,
<http://shippingwatch.com/carriers/Container/article6577901.ece>

Franck ANDRE, *Bruxelles enquête sur un cartel du transport maritime roulier*, 10/09/2012, http://www.lantenne.com/Bruxelles-enquete-sur-un-cartel-du-transport-maritime-roulier_a5947.html

Serge AZEBAZE, *Les nouvelles techniques d'affrètement imaginées par les acteurs du monde maritime*, Communication lors de la Journée Ripert du 27/06/2011 à Paris, version pdf disponible à : www.arbitrage-maritime.org.fr

A. BEN MARZOUK, *Consortium maritime : exemption des règles anti-trust*, Bulletin des Transports et de la logistique, 1998, 2744.

Marion BESANCON et Laurent 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 ?*, Le Droit Maritime Français, 2008, 696.

Pierre CARIOU, *Les économies d'échelle dans le transport maritime de ligne régulières*, <http://www.researchgate.net/publication/228381519>

Patrick CHAUMETTE, *Concurrence et réglementation dans les activités maritimes*, Le Droit Maritime Français, 2008, 694.

Philippe CORRUBLE, *Transport maritime international et droit européen de la concurrence : la fin des "régimes spéciaux" est confirmée par la Commission européenne*, Le Droit Maritime Français, 2013, 750.

Kevin CULLINANE, *The container shipping industry and the impact of China's accession to the WTO*, Shipping Economics, Research in Transportation Economics, Volume 12, pages 221 à 245, 2005.

Philippe DELEBECQUE, *Les alliances, (Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes)*, Mélanges Germain.

Masayuki DOI, Hiroshi OHTA, Hidekazu ITOH, *A theoretical analysis of liner shipping conferences and strategic alliances*, Review of Urban & Regional Development Studies, Volume 12, n°3, 11/2000.

Marie DUAULT, *Les méga-alliances, à l'image des groupements d'entreprises de transport maritime, en droit communautaire de la concurrence*, Neptunus, revue électronique, Centre de Droit Maritime et Océanique, Université de Nantes, Vol. 17, 2011/3, <http://www.droit.univ-nantes.fr/labos/cdmo/centre-droit-maritime-oceanique/cdmo/cdmo/cdmo.php>

Laurent FEDI, *L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution*, Le Droit Maritime Français, 2013, 750.

Laurent FEDI, et Margaux TOURNEUR, *Les consortia et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé*, Le Droit Maritime Français, n°769, mai 2015, pages 386 à 400.

Pierre FRANC, *L'ancrage territorial des armements de lignes régulières : le cas de la rangée Nord Europe*, Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2010/5 (décembre), pages 877 à 898. DOI 10.3917/reru.105.0877, <http://www.cairn.info/revue-d-economie-regionale-et-urbaine-2010-5-page-877.htm>

Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ, *Les stratégies des armateurs de ligne régulières en matière de dessertes maritimes*, Belgeo [en ligne], 4/2004, mis en ligne le 15/09/2013, URL : <http://belgeo.revues.org/13429>

Antoine FRÉMONT et Martin SOPPÉ, *Transport maritime conteneurisé et mondialisation (Containerisation and globalisation)*, Note, Annales de géographie, n°642, 2005, pages 187 à 200. DOI 10.3917/ag.642.0187

Anne GALLAIS BOUCHET (pour l'ISEMAR), *Stratégie de coopération des armements de ligne régulière*, Note de synthèse 172, mars 2015, 4 pages. (pdf).

Eliezer GARCIA-ROSADO, *Pratiques anticoncurrentielles au sein des oligopoles : le lien entre les ententes et les abus de position dominante collective*, Revue Lamy de la Concurrence, 2005, Volume 3.

David GILLEN, *The evolution of networks with changes in industry structure and strategy connectivity, hub-and-spoke and alliances*, Global Competition in Transportation Markets : Analysis and policy making, Research in Transportation Economics, Volume 13, pages 49 à 73, 2005.

PK GHOSH, Girish GUJAR, et Hong YAN, *Strategic Alliance in container liner shipping after P3 failure*, News Highlight, Maritime Insight, Volume 2, Issue 3, Autumn 2014, pages 11-12.
http://www.icms.polyu.edu.hk/research_maritimeInsight/2014-Autumn-en/4.pdf (pour la version complète de la revue : http://www.icms.polyu.edu.hk/research_maritimeInsight/2014-Autumn-en/Maritime_Insight_Autumn_EN.pdf)

Vincent GROIZELEAU, *Stratégie de coopération des armements de lignes régulières*, <http://meretmarine.com/fr/content/strategie-de-cooperation-des-armements-de-lignes-regulieres>

Kostas IATROU, et Fariba ALAMDARI, *The empirical analysis of the impact of alliances on airline operations*, Journal of Air Transport Management, n°11, 2005, pages 127 à 134.

Nicole LACASSE, *Conférences maritimes, transport multimodal et droit de la concurrence au Canada*, pdf.

Lee LI, Gongming QIAN, Zhengming QIAN, *Do partners in international strategic alliances share resources, costs and risks ?*, Journal of business research, n°66, 2013, pages 489 à 498.

Y.H.V LUN, Michael ROE, et Dong Ping SONG, *Editorial : Container transport operations*, Research in Transportation Economics 32, 20/07/2011, pages 1 et 2.

Jean MAGNAN DE BORNIER, *Intégration économique européenne*, Cours dans le cadre du Master 1 Droit international et européen, automne 2013.

Martin NDENDE, *La mutation des entreprises du secteur des transports maritimes*, Le Droit Maritime Français, 1992, 520.

Michel NEUMEISTER, *OCDE : L'impact des grands porte-conteneurs*, Journal de la Marine Marchande, 4982, 05/06/2015, page 13, <http://www.wk-transport-logistique.fr/tags/upload/OCDE-impact-grands-porte-conteneurs-4982.pdf>

Jean-Claude NGNINTEDEM, *Le transport maritime à l'épreuve du droit de la concurrence communautaire CEMAC*, Le Droit Maritime Français, 2008, 696.

Photis M. PANAYIDES, et Robert WIEDMER, *Strategic alliances in container liner shipping*, Research in Transportation Economics 32, 2011, pages 25 à 38.

Patrick PESTEL-DEBORD, *Chargeurs, transporteurs, et "maritimistes" : réflexion sur un siècle de luttes d'influence*, Le Droit Maritime Français, 2001, page 613.

Catherine PRIETO, *Le progrès technologique dans le traitement des ententes contractuelles*, Revue internationale de droit économique 2007/3 (t. XXI, 3), p. 317-344. DOI 10.3917/ride.213.0317

Cécile PRUDHOMME, *L'Autorité de la concurrence invite la grande distribution à « corriger ses alliances »*, Le Monde économie, 01/04/2015, http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/04/01/l-autorite-de-la-concurrence-invite-la-grande-distribution-a-corriger-ses-alliances_4607185_3234.html

Fabrice RIEM, *La concurrence dans le secteur des transports maritimes. Le marché entre concentration et complaisance*, Revue internationale de droit économique 2012/1 (t. XXVI), pages 31 à 56, DOI 10.3917/ride.255.0031 , <http://www.cairn.info/revue-internationale-de-droit-economique-2012-1-page-31.htm>

Ross ROBINSON, *Liner Shipping strategy, network structuring and competitive advantage : a chain systems perspective*, Research in Transportation Economics, 2004, pdf, 43 pages.

Ryuichi SHIBASAKI, Hitoshi IEDA, et Tomihiro WATANABE, *An international container shipping model in East Asia and its transferability*, Global competition in Transportation markets : analysis and policy making, Research in Transportation Economics, Volume 13, pages 299 à 336, 2005.

William SJOSTROM, *Ocean shipping cartels : A survey*, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, 06/2004, 29 pages.

Brian SLACK et Antoine FRÉMONT, *Fifty years of organisational change in container shipping : regional shift and the role of family firms*, GeoJournal, 2009, n°74, pages 23 à 34.

Christa SYS, *Is the container liner shipping industry an oligopoly ?*, Transport policy, n°16, 2009, pages 259 à 270.

Patrick VAN CAUWENBERGHE, *Libéralisme ou protectionnisme maritime : le dilemme américain*, Le Droit Maritime Français, 1991, 507.

Eddy E.M VAN DE VOORDE, *What future the maritime sector ? : Some consideration on globalisation, co-operation and market power*, Global Competition in Transportation Markets : Analysis and policy making, Research in Transportation Economics, Volume 13, 2005, pages 253 à 277.

Dong YANG, Miaoja LIU, et Xiaoning SHI, *Verifying liner shipping Alliance's stability by applying core theory*, Research in Transportation Economics, n°32, 2011, pages 15 à 24.

Anming ZHANG, *Competition models of strategic Alliances*, Global competition in Transportation markets : analysis and policy making, Research in Transportation Economics, Volume 13, pages 75 à 100, 2005.

Anming ZHANG et Yimin ZHANG, *Rivalry between strategic alliances*, International Journal of Industrial Organization, n°24, 2006, pages 287 à 301.

X, *Conférences maritimes : Fin de l'exemption*, Bulletin des transports et de la logistique, 2004, 3056.

X, *NYK-Panalpina : alliance.*, Bulletin des transports et de la logistique, 2007, 3167.

X, *Geodis : Alliance avec Xpedx*, Bulletin des transports et de la logistique, 2007, 3191.

X, *Maersk (I) : Alliance hors normes !*, Bulletin des transports et de la logistique, 2008, 3217.

X, *Consortium maritime EPIC : Escale à Port Qasim*, Bulletin des transports et de la logistique, 1997, 2717.

X, *Asie : Grand Alliance renforcée*, Bulletin des transports et de la logistique, 2007, 3184.

X, *Asie : Jeu d'alliance*, Bulletin des transports et de la logistique, 2008, 3223.

X, *Méga-alliances (1) : La Global Alliance se place en challenger de la Grand Alliance*, Bulletin des transports et de la logistique, 1998, 2735.

X, *Grand alliance : pour dix ans*, Bulletin des transports et de la logistique, 2007, 3193.

X, *Conteneurs maritimes : l'United Alliance forme la 4ème méga-alliance*, Bulletin des Transports et de la logistique, 1998, 2749.

X, *Antitrust : Valse des règlements d'exemption par catégorie*, Revue Lamy Droit des Affaires, 2006, 10.

X, *Armements maritimes : Alliances*, Bulletin des Transports et de la logistique, 2013, 3464.

X, *Alliance maritime : aval US*, Bulletin des Transports et de la logistique, 2014, 3506.

X, *Shipping Conferences under EC Antitrust Law : Criticism of a Legal Paradox*, auteur : Luis Ortiz Blanco, Revue Lamy de la Concurrence, 2007, Volume 13.

X, *Attentats (2) : de mieux en mieux...*, Bulletin des transports et de la logistique, 2001, page 2910.

X, *Conférence maritime : évolution de l'IFP*, Bulletin des transports et de la logistique, 1999, page 2817.

X, *Asie : jeu d'alliance*, Bulletin des transports et de la logistique, 2008, page 3223.

X, *Transport maritime international et droit européen de la concurrence : la fin des "régimes spéciaux" est confirmée par la Commission européenne*, Le Droit Maritime Français, 2013, page 750.

X, *P&O Nedlloyd : Paysage des alliances maritimes*, Bulletin des transports et de la logistique, 1997, page 2730.

X, *Conférence maritime : réajustement tarifaire*, Bulletin des Transports et de la Logistique, 2000, page 2848.

X, *Alliances maritimes : tous les horaires d'un coup d'oeil !*, Bulletin des transports et de la logistique, 2000, page 2832.

X, *Conférences maritimes : un état des lieux*, Bulletin des transports et de la logistique, 2005, page 3063.

X, *Conférences maritimes : va-et-vient de l'IFP*, Bulletin des Transports et de la logistique, 1996, page 2685.

X, *2ème semestre 2003 - Conférences maritimes, Règlement n°4056/86, Interdiction des ententes. Exemption par catégorie. Abus de position dominante. Immunité des amendes.*, Le Droit Maritime Français, 2004, n°648.

VI – Sites internet

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

Site du Marin sur l'économie maritime : <http://www.lemarin.fr/>

Site d'information sur les transports et la logistique :
<http://www.lantenne.com/>

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

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

Site de la FMC : <http://www.fmc.gov/>

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

Site du Lloyd's list : <http://www.lloydslist.com/ll/>

Site d'information quotidienne sur l'industrie maritime Longshore & Shipping : <http://www.longshoreshippingnews.com/>

Site du Journal Of Commerce : <http://www.joc.com/maritime-news>

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

Site d'information indépendant sur l'industrie maritime :
<http://shippingwatch.com/>

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

Site de l'American shipper :
<http://www.americanshipper.com/Main/Home.aspx>

Site turc sur le transport maritime : <http://seanews.com.tr/>

Site de Port Economics : <http://www.porteconomics.eu/>

Base de donnée en ligne Taylor & Francis : <http://www.tandfonline.com/>

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

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

Base de données Lamy Line : <http://lamyline.lamy.fr/content/Search.aspx>

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

Base de données Science direct : <http://www.sciencedirect.com/>

V- Législation

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, *Code de conduite des Conférences maritimes*, 1974, Genève.

Règlement (CE) n°870/95 de la Commission du 20/04/1995 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.

Règlement (CE) n°823/2000 de la Commission du 19/04/2000 concernant l'application de l'article 82 paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortiums).

Règlement (CE) n°1/2003 du Conseil du 16/12/2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité.

Règlement (CE) n°906/2009 de la Commission du 28/09/2009 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").

Règlement (UE) n°697/2014 de la Commission du 24/06/2014 modifiant le règlement (CE) n°906/2009 en ce qui concerne sa durée d'application.

Table des matières

REMERCIEMENTS	3
LISTE DES ABREVIATIONS	4
SOMMAIRE.....	5
INTRODUCTION.....	6
TITRE 1 : COOPERATION STRATEGIQUE ENTRE COMPAGNIES MARITIMES. ENTRE RENOUVEAU ET CONTINUITE.....	12
CHAPITRE 1 : LES RELATIONS DE COOPERATION ENTRE LES COMPAGNIES MARITIMES	12
<i>Section 1 : Les premières formes de coopération.....</i>	<i>12</i>
1§. Les prémices de la coopération : une idée ancienne liée aux spécificités du monde maritime.....	13
2§. Les Conférences maritimes	16
A/ Apparition et contexte historique	16
B/ Définition et notion	17
C/ Fonctionnement et régime juridique applicable	19
1/ Forme et structure	19
2/ Régime juridique de base applicable	24
3/ Code de conduite de Genève de 1974.....	26
D/ La fin du régime des Conférences maritimes et ses subsistances	27
1/ Aspects positifs et négatifs des Conférences.....	27
2/ Phase de déclin	29
<i>Section 2 : Aux formes actuelles</i>	<i>31</i>
1§ Les consortiums.....	31
A/ Apparition et contexte historique	31
B/ Définition et notion.....	32
C/ Les modes et modalités de fonctionnement	33
1/ Objet des consortiums.....	33
2/ Structure	33
3/ But	35
4/ Intégration	35
5/ Exemples	36
D/ Régime juridique applicable.....	37
1/ Les dispositions des traités communautaires.....	37
2/ Les règlements d'exemption.....	38
F/ Faiblesse relative du système	41
2§ Les alliances et méga-alliance : Définition des contours de la notion	41

CHAPITRE 2 : ALLIANCES, UN ELEMENT CLEF DE LA STRATEGIE DES COMPAGNIES MARITIMES.....	42
<i>Section 1 : Diverses considérations juridiques</i>	42
1§ Application aux alliances du régime d'exemption applicable aux consortiums	43
2§ Avenir de l'exemption	43
3§ Matérialisation de l'alliance sur le plan juridique	43
<i>Section 2 : Aspects concurrentiels : Contrôle des alliances</i>	44
1§ Les justifications à l'exemption et les raisons du contrôle	45
A/ La justification légale de l'exemption	45
B/ La position de l'Union européenne	46
2§ Les autorités de contrôle de la concurrence	47
A/ Dans l'Union Européenne	47
B/ Aux Etats-Unis	48
C/ En Chine	49
D/ Des autorités de la concurrence parfois en désaccord	49
3§ Le contrôle de concurrence et la procédure.....	50
A/ Base légale du contrôle	50
B/ La prise en compte des critères économiques et concurrentiels .	51
C/ L'application de la doctrine de l'effet par les autorités de la concurrence.....	54
D/ Le contrôle	56
TITRE 2 : SYSTEME D'ALLIANCE INCONTOURNABLE ET OMNIPRESENT	57
CHAPITRE 1 : LES ALLIANCES COMME PILIER DE LA STRATEGIE DES COMPAGNIES MARITIMES.....	57
<i>Section 1 : Incontournable : avantage concurrentiel ou nécessité ?</i> <i>L'intérêt des réseaux maritimes</i>	57
1§ Les stratégies d'alliance des compagnies maritimes : élément clef constitutif d'avantages concurrentiels indéniables.....	58
A/ La forte présence des alliances sur les routes maritimes principales.....	58
B/ La réalisation des buts des alliances	59
C/ Autre : L'impact prétendument positif de la course au gigantisme	60
2§ Les réseaux maritimes : Une nécessité	60
A/ Un domaine ultra-compétitif	60
1/ Une concurrence féroce	60
2/ Une meilleure compétitivité	61
B/ Une nécessité pour entrer et se maintenir sur les marchés mais aussi un « avantage ultime ».....	63
<i>Section 2 : Quelques enjeux pratiques</i>	65

1§ Les gains en pratique imputables aux alliances	65
2§ Le projet d’alliance P3	66
A/ Description de l’alliance prévue.....	66
B/ Les réactions suscitées par le réseau P3 de la part de la concurrence et des chargeurs	70
C/ Examen de conformité à la concurrence et échec	72
1/ Propos généraux.....	72
2/ Décision de la FMC	73
3/ Décision implicite de la Commission européenne.....	74
4/ Décision du MofCOM.....	74
5/ Bilan.....	76
D/ La nécessité de coopération entre les autorités de la concurrence	77
3§ L’impact des alliances sur les ports : la création d’hubs & spokes, et des ports aux flux massifiés.....	79
CHAPITRE 2 : EVOLUTIONS ET AVENIR DE LA COOPERATION STRATEGIQUE ENTRE LES COMPAGNIES MARITIMES.	82
<i>Section 1 : Avenir des alliances.....</i>	82
1§ Capture d’image des flux maritimes captés par les alliances : Comparaison entre 2002 et 2015	82
A/ La situation en 2002.....	83
B/ La situation en 2015.....	83
C/ Conclusion et comparaison.....	84
2§ L’exemple du secteur du transport aérien : entres avantages certains et à modérer	86
A/ L’apprentissage des alliances aériennes et le problème de la double marginalisation	86
B/ Survol des alliances aériennes à travers leur composition	87
3§ La prise en compte des spécificités maritimes.....	88
4§ Un avenir pour le moment favorable : la domination des alliances sur les parts de marché du transport de marchandise conteneurisée	89
<i>Section 2 : Autres formes de coopération stratégique.....</i>	90
CONCLUSION.....	92
BIBLIOGRAPHIE	93
I – OUVRAGES GENERAUX ET SPECIALISES	93
II – THESES ET MEMOIRES	93
III – ARTICLES, NOTES, CONTRIBUTIONS ET INTERVENTIONS	94
VI – SITES INTERNET	100
V- LEGISLATION.....	101
TABLE DES MATIERES	102