



Les futures rivalités entre les ports pour conteneurs du Canada et des États-Unis

**Doug O'Keefe,
Division des transports,
Statistique Canada**

Les futures rivalités entre les ports pour conteneurs du Canada et des États-Unis

Introduction

*« Il est bon de se rappeler que les diverses agences de transport, les transporteurs par eau, rail, route et air, sont, ou devraient être, des parties interreliées d'un tout intégré et que les voies navigables du Canada ne sont aucunement planifiées avec d'autres agences de transport, sauf dans le cadre de projets privés d'aménagement de ports que réalisent les chemins de fer à certains points, mais qu'il existe une certaine collaboration naturelle avec elles, même si elle n'est pas de nature réglementaire, qui joue un grand rôle dans le développement du commerce intérieur et international du Canada. »
Traduction d'un extrait tiré de *Waterways of Canada*, 1935¹*

La superficie étendue et la population clairsemée du Canada ont nécessité le développement de solides connaissances et compétences spécialisées en transport. Les Canadiens ont reconnu la nécessité d'un système national de transport intégré sur le plan modal bien avant l'invention des conteneurs et le concept du transport intermodal et ont consacré des années à développer le leur.

Ce système a bien placé les ports du Canada par rapport à ceux des États-Unis pour s'emparer d'une part importante du marché nord-américain du transport des conteneurs maritimes. En 1999, on a manutentionné dans 20 ports canadiens 21,9 millions de tonnes métriques de marchandises conteneurisées qui ont été échangées avec des pays d'outre-mer ou 14,1 % du total de ce trafic en Amérique du Nord (au Canada et aux États-Unis). En comparaison, le Canada représentait 9,9 % de la population, 6,6 % des ventes au détail et 7,6 % des livraisons des fabricants du continent nord-américain².

Cette position est toutefois loin d'être assurée. L'industrie du transport des conteneurs maritimes subit actuellement des changements qui auront des répercussions sur ses relations avec les ports. La concurrence entre les ports pour le trafic des conteneurs est féroce, comme l'a montré le processus qu'a suivi Maersk Sealand pour la sélection d'un point de transbordement des conteneurs sur la côte est de l'Amérique du Nord³.

Le présent document se veut une tentative destinée à examiner à fond comment les ports canadiens pourraient réussir dans ce climat de plus en plus compétitif, en se fondant sur leurs attributs naturels et artificiels, sur leur position concurrentielle et sur leurs possibilités de s'adapter à l'évolution de l'environnement de l'industrie du transport des conteneurs maritimes. L'évaluation qui y sera effectuée inclura un examen de cette industrie, du marché nord-américain des conteneurs et des ports des États-Unis qui font concurrence à ceux du Canada sur ce marché.

Le présent rapport fait appel à des données provenant de deux sources, la base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination (O/D) du trafic maritime international et l'Annual Import Export Waterborne Databank de la Maritime Administration (MARAD), du Département américain des Transports, qui repose sur des données de la PIERS de la revue *Journal of Commerce*. Les unités de mesure qui y sont utilisées sont les tonnes métriques de marchandises conteneurisées et l'équivalent vingt pieds (EVP) pour les conteneurs renfermant des marchandises, ou l'EVP chargé (c'est-à-dire que les conteneurs vides en sont exclus). Les données qui y sont contenues couvrent une période de 10 ans allant de 1990 à 1999. L'exactitude globale de l'information sur les EVP et la comparabilité des données de Statistique Canada et de celles de la MARAD ont certaines limites qui pourraient influencer les totaux déclarés, mais qui ne devraient pas avoir de répercussion importante sur leur analyse comparative. Les notes incluses à la fin du présent document renferment plus de détails à ce sujet⁴.

Tendances dans l'industrie du transport des conteneurs maritimes

Confrontée à une surcapacité chronique sur la plupart des itinéraires commerciaux et à des taux de fret de niveau plancher, l'industrie du transport des conteneurs maritimes a réagi en cherchant à réaliser des économies d'échelle au moyen de fusions et d'alliances qui ont produit de plus grandes compagnies et en construisant de plus gros porte-conteneurs.

Le taux des fusions et des alliances s'est accéléré pendant toutes les années 90⁵, accroissant considérablement la concentration dans l'industrie. Les 20 principaux exploitants de lignes régulières de transport maritime de marchandises conteneurisées contrôlaient 76 % de la flotte mondiale de porte-conteneurs cellulaires en 2000, par rapport à 70 % en 1998, à 50 % en 1995 et à 40 % en 1990⁶. Cette concentration n'est pas toujours visible aux yeux du marché, parce que certaines compagnies se sont lancées dans une prolifération de marques en utilisant les noms commerciaux bien établis de leurs nouvelles acquisitions et en leur allouant une certaine autonomie sur les marchés où elles font concurrence à leur compagnie-mère⁷.

La tendance à de plus gros porte-conteneurs est davantage visible et spectaculaire. Une analyse de l'information que renferme la base de données du Fairplay Ship Register pour décembre 2000 (voir le tableau 1) montre que la plupart des bâtiments de la flotte mondiale de porte-conteneurs alors actifs avaient une capacité de 200 à 3 000 EVP. Ces navires sont généralement plus âgés que ceux d'une capacité supérieure à 3 000 EVP, plus leur capacité étant limitée, plus leur âge étant élevé. Les porte-conteneurs d'une capacité de 200 à 3 000 EVP représentent 83 % de la flotte mondiale, mais seulement 57 % de sa capacité totale. Il y avait 540 porte-conteneurs inscrits sur les carnets de commande des chantiers maritimes en décembre 2000 (47 d'une capacité de 1 000 EVP ou moins, 383, de 1 001 à 4 499 EVP et 110, de 4 500 EVP ou plus, le plus gros étant d'une capacité de 8 700 équivalents vingt pieds. Depuis décembre 2000, le China

Shipping Group a annoncé son intention de commander deux navires d'une capacité de 9 800 EVP⁸.

Tableau 1 : Flotte mondiale de porte-conteneurs par taille, capacité et âge

Taille en EVP	Part des navires	Part de la capacité en EVP	Âge moyen
<501	19 %	3 %	16
501 à 1000	18 %	8 %	13
1001 à 2000	31 %	26 %	12
2001 à 3000	14 %	20 %	12
3001 à 4000	8 %	17 %	10
>4000	9 %	26 %	6

Source : Fairplay Ship Register, décembre 2000

Le seuil de 4 500 EVP est important, puisqu'il équivaut à une largeur (au maître bau) de 32,32 mètres, ou à la taille maximale pour le canal de Panama.

On peut attribuer la demande de navires plus gros à six facteurs : les économies d'échelle, les prix compétitifs des chantiers maritimes pour des navires d'une jauge élevée, les volumes plus importants de marchandises acheminées par des transporteurs que des fusions/alliances ont développés⁹, les attentes face à la croissance du transport des marchandises conteneurisées, les améliorations apportées aux infrastructures portuaires et la nécessité de remplacer les vieux bâtiments¹⁰.

Il y a un avertissement important à formuler au sujet des économies d'échelle : ces économies s'appliquent lorsqu'un navire est en mer. Au port, la taille d'un navire peut entraîner des déséconomies. Les économies d'échelle réalisées en mer laissent entendre que les navires plus gros seront premièrement déployés sur des itinéraires qui engloberont les voyages les plus longs et les ports les plus efficaces. Cullinane et Khanna ont conclu que les navires d'une capacité allant

jusqu'à 8 000 EVP réaliseront des économies d'échelle sur les itinéraires Europe-Extrême-Orient et transpacifique des navires de ligne. Pour l'itinéraire transatlantique, ils ont conclu que la taille optimale des navires variait de 5 000 à 6 000 EVP. Cullinane et Khanna laissent entendre que la concentration dans l'industrie et que la tendance à de plus gros navires montrent qu'on continue à adopter le concept de point de transbordement et indiquent une tendance à court et à moyen terme vers les réseaux en étoile à partir de terminaux portuaires¹¹.

L'optimisme de l'industrie du transport des conteneurs maritimes face aux possibilités de croissance du transport des marchandises conteneurisées n'était pas déplacée ces dernières années. *Lloyd's Shipping Economist* a estimé que les volumes des conteneurs maritimes ont augmenté de 8 à 9 % en 1999¹² et jusqu'à 10 % en 2000 et que les taux de fret se sont accrus également dans la plupart des cas¹³ à mesure que la demande dépassait l'offre disponible pour les places pour conteneurs. Cette bonne nouvelle est tempérée par d'importants déséquilibres directionnels, qui vont probablement se maintenir, semble-t-il, sur la plupart des itinéraires commerciaux.

Drewry Shipping Consultants a constaté qu'il a fallu en raison de déséquilibres commerciaux transporter 38 millions d'EVP de conteneurs vides en 1998, ce qui a entraîné des coûts directs et indirects de 12 milliards de dollars américains, par rapport à 10,5 milliards de dollars en 1997. Même si une bonne partie de ces déséquilibres englobe des itinéraires infrarégionaux, les déséquilibres sur les trois principaux itinéraires est-ouest (Asie/Amérique du Nord vers l'est, Asie/Europe du Nord vers l'ouest et Europe du Nord/Amérique du Nord vers l'ouest également) ont augmenté de façon importante. Ces trois itinéraires sont passés d'un déséquilibre estimé à 1,4 million d'EVP en 1996 à 4,6 millions d'EVP en 1998, malgré un accroissement des importations d'Asie après le rétablissement de son économie. Le développement de ce déséquilibre s'est ralenti en 1999, tombant à un taux d'augmentation de 3,6 %¹⁴.

Les perspectives pour l'industrie du transport des conteneurs maritimes reposent sur un optimisme prudent. L'admission, en suspens, de la République populaire de Chine à l'Organisation mondiale du commerce après 13 ans de négociations devrait accroître la demande sur le marché des navires de ligne de 1,6 million d'EVP par année jusqu'en 2005 inclusivement¹⁵. Les taux à court terme flotent autant que les transporteurs avec les augmentations de tarifs enregistrés sur les itinéraires transpacifique et transatlantique en 2001. Les nuages menaçant l'horizon de l'industrie sont constitués de changements possibles à la réglementation qui risquent de priver les transporteurs de leur immunité par rapport aux lois antitrust en vigueur au Canada et aux États-Unis et d'accroître leur responsabilité civile pour pertes et dommages de marchandises¹⁶. L'industrie a enregistré plus de contrats confidentiels aux termes de l'*Ocean Shipping Reform Act (OSRA)* américaine de 1998. Les gros transporteurs maritimes ont dû se réorganiser pour traiter avec les grandes sociétés d'import-export à la recherche de contrats confidentiels à l'échelle mondiale dans plusieurs corridors commerciaux et d'escomptes de volume dans tous ces corridors¹⁷. Finalement, les nouveaux porte-conteneurs entraîneront une surcapacité dans les corridors en question.

Ces tendances dans l'industrie du transport des conteneurs maritimes peuvent avoir d'importantes répercussions sur les ports qui se font concurrence pour le trafic des conteneurs. Les services réguliers de transport de conteneurs utilisant des navires plus gros peuvent réduire le nombre de ports où leurs bâtiments font escale. On pourrait manutentionner presque tous les conteneurs internationaux destinés à l'Amérique du Nord dans une poignée de superports. Les autres ports devraient choisir de se retirer de cette activité, de devenir des ports de collecte et de distribution ou développer des marchés à créneaux. Les ports qui attirent les supernavires du type post-Panamax auront besoin de ressources financières importantes pour financer l'aménagement de terminaux en eau profonde et l'achat de grues pour ces installations. Ils auront besoin de partenaires intermodaux capables de transporter des volumes énormes de conteneurs des quais ou des bassins à leurs clients de l'intérieur pendant que des volumes considérables de conteneurs de sortie attendront leur chargement. Les

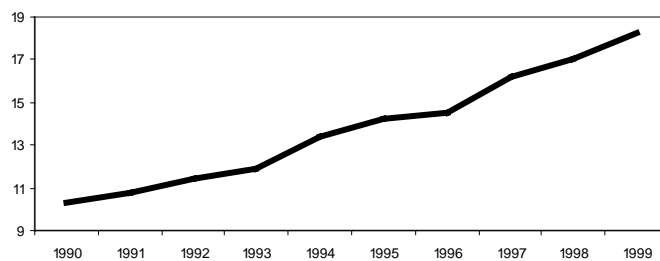
services réguliers de transport maritime plus puissants, qui sont moins nombreux, peuvent insister en faveur d'améliorations à la productivité des ports afin que les transporteurs réalisent les économies d'échelle qu'offrent les navires plus gros, pendant que les ports eux-mêmes assumeront les risques présentés par les investissements dans la productivité.

Le marché nord-américain du transport des conteneurs maritimes

On a manutentionné en 1999 dans les ports nord-américains (ce qui exclut le Mexique et l'Alaska) 18,3 millions d'EVP chargés (c'est-à-dire de conteneurs qui renfermaient des marchandises) dans le cadre du commerce avec des ports d'outre-mer. Dans les années 90, ce marché s'est développé à un taux annuel moyen de 6,5 %. L'Asie et l'Océanie étaient l'itinéraire commercial dominant en 1999, avec 57 % des EVP chargés, et étaient suivies par l'Europe, avec 24 %.

Les ports de la côte du Pacifique, où on a manutentionné 92,6 % des EVP chargés en provenance ou à destination de l'Asie et de l'Océanie, ont représenté 56,9 % du trafic total. On a manutentionné dans les ports de la côte atlantique 44,0 % des EVP chargés parce que ces ports dominaient le trafic à destination et en provenance de l'Europe, de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale. On a, par ailleurs, manutentionné dans les ports de la côte du golfe du Mexique presque tous les autres EVP, tandis qu'on n'a manutentionné dans les ports des Grands Lacs que 302 EVP en provenance/à destination de ports d'outre-mer en 1998.

Figure 1 : EVP chargés à destination/en provenance de ports et de pays d'outre-mer
(1990 à 1999, en millions d'EVP)



Sources : Annual Import Export Waterborne Databank de la MARAD et base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination du trafic maritime international

Les taux de croissance du trafic des conteneurs ont varié considérablement d'une région du globe à une autre dans les années 90. Au niveau des régions du globe, ce sont les couloirs commerciaux d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale et du Moyen-Orient et d'Afrique qui ont dominé avec des taux annuels moyens de croissance (TAMC) de 11,4 % et de 8,4 %, respectivement. L'Europe avait le TAMC le plus faible, 4,1 %, tandis que le trafic des conteneurs d'Asie et d'Océanie a augmenté à un taux annuel moyen de 6,6 %.

Tableau 2 : Millions d'EVP chargés manutentionnés aux ports nord-américains par région du globe d'origine/de destination en 1999

Région du globe	Côte nord-américaine			Total
	Atlantique	Pacifique	Golfe du Mexique	
Asie et Océanie	1,94	8,41	0,04	10,39
Europe ⁽¹⁾	3,50	0,33	0,52	4,35
Amérique du Sud et Amérique centrale ⁽²⁾	2,08	0,28	0,52	2,88
Moyen-Orient et Afrique	0,51	0,05	0,08	0,64
Total	8,03	9,08	1,16	18,27

(1) Inclut le Groenland et Saint-Pierre et Miquelon.
(2) Incluent le Mexique. Les totaux peuvent différer de la somme de leurs éléments en raison de leur arrondissement.
Sources : Annual Import Export Waterborne Databank de la MARAD et base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination du trafic maritime international

On a manutentionné aux ports canadiens 10,7 % des EVP chargés qui ont été manutentionnés dans les ports nord-américains en 1999. La part des EVP chargés par région du globe a varié de 2,4 % dans le cas du marché de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, dont la croissance a été rapide, à 23,1 % dans celui du marché européen. La part du Canada des itinéraires de l'Asie et de l'Océanie et du Moyen-Orient et de l'Afrique a été de 8,0 et de 7,8 %, respectivement.

Les données combinées du Canada et des États-Unis confirment le déséquilibre sur le plan du trafic des conteneurs sur les itinéraires dont il est question dans la documentation. En 1999, l'Amérique du Nord a reçu 3,0 millions d'EVP de plus de pays d'outre-mer qu'elle leur en a envoyés. Ce déséquilibre avait augmenté de 48,8 % par rapport à 1998. C'est l'Asie et l'Océanie qui avaient le pire déséquilibre, le volume des conteneurs d'entrée dépassant celui des conteneurs de sortie de 2,8 millions d'EVP. L'Europe avait un surplus de conteneurs d'entrée qui équivalait à 725 000 EVP. Le volume des conteneurs à destination de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale et du Moyen-Orient et de l'Afrique a dépassé celui des conteneurs d'entrée de 338 000 EVP et de 152 000 équivalents vingt pieds, respectivement. Ces statistiques laissent

entendre que 28,3 % des conteneurs reçus en Amérique du Nord de marchés étrangers ont été renvoyés vides. Dans le cas de l'Asie et de l'Océanie, cette proportion grimpe à 42,2 %.

Chose surprenante, le marché des conteneurs maritimes aux ports canadiens a été plus équilibré et le déséquilibre qui y existait se situait en général dans la direction opposée à l'Amérique du Nord. Le volume des conteneurs chargés qui sont sortis des ports du Canada n'a dépassé que de 2,7 kilotonnes d'EVP celui des conteneurs d'entrée en provenance d'outre-mer, et ce, pour tous les itinéraires, sauf l'itinéraire européen. Le volume des conteneurs de sortie chargés qui étaient destinés à l'Europe a été inférieur à celui des conteneurs d'entrée de 387 EVP.

Concurrence avec les ports des États-Unis

On a manutentionné en 1999 dans les 20 principaux ports pour conteneurs d'Amérique du Nord 95 % des EVP chargés qui ont été échangés avec des ports d'outre-mer. Dans les années 90, ces ports ont enregistré des TAMC qui variaient de -2,3 % dans le cas de Halifax¹ (Nouvelle-Écosse) à 26,1 % dans celui de Wilmington, au Delaware.

Les ports du sud de la Californie de Long Beach et de Los Angeles ont été en 1999 les plus occupés, avec 3,0 millions et 2,5 millions d'EVP, respectivement, et ont été suivis par New York/New Jersey (NY/NJ), avec 2,0 millions d'équivalents vingt pieds. Trois ports canadiens faisaient partie des 20 principaux ports nord-américains pour conteneurs en 1999. Montréal, Vancouver et Halifax occupaient les 7^e, 9^e et 15^e rangs avec 883 000, 779 000 et 256 000 EVP, respectivement. Vancouver a enregistré un fort TAMC de 14,0 %, tandis que Montréal en enregistrait un de 7,4 %, qui dépassait le taux nord-américain (voir le tableau 3).

¹ Le port de Halifax a affiché un TAMC du trafic des marchandises conteneurisées de 1,2 % de 1990 à 1999. Les EVP de 1990 peuvent avoir été surévalués.

L'ordre des ports change légèrement lorsqu'on exprime les données sous forme de tonnes métriques de marchandises conteneurisées. Les trois ports canadiens susmentionnés grimpent alors dans le classement et Vancouver dépasse à ce moment-là Montréal (voir le tableau 4).

En 1999, Montréal a été le principal port sur l'itinéraire commercial de l'Europe, puisqu'on y a manutentionné 21,2 % du volume des marchandises conteneurisées ayant emprunté cet itinéraire. L'Europe a représenté 96,3 % du fret conteneurisé à Montréal. En comparaison, l'itinéraire commercial de l'Asie et de l'Océanie a été le plus important pour Vancouver, puisqu'il y a représenté 96,7 % du volume des conteneurs maritimes de ce port. Même si le port de Vancouver est arrivé au 3^e rang pour ce qui est de la quantité de marchandises conteneurisées manutentionnées sur l'itinéraire commercial de l'Asie et de l'Océanie, sa part du fret conteneurisé ayant emprunté cet itinéraire n'en a représenté que 10,4 % du total.

L'Europe, ainsi que l'Asie et l'Océanie ont été des itinéraires importants pour Halifax; elles y ont en effet représenté en 1999 52,2 et 28,2 %, respectivement, du volume des marchandises conteneurisées. Le port de Halifax n'a pas été un concurrent majeur ni sur l'un ni sur l'autre marchés puisqu'il n'a représenté que 5,0 et 1,2 %, respectivement, du volume des marchandises conteneurisées ayant emprunté ces corridors commerciaux. Il s'est néanmoins classé au 6^e rang parmi les ports nord-américains sur l'itinéraire commercial de l'Europe et au 11^e sur celui de l'Asie et de l'Océanie.

On a manutentionné en 1999 à Vancouver, à Montréal et à Halifax 97,6 % du volume des marchandises transportées en conteneurs maritimes qui ont été manutentionnées dans les ports canadiens, ou 13,8 % du total nord-américain. Les autres ports canadiens pour conteneurs qui se sont distingués ont été Saint John (Nouveau-Brunswick), où on a manutentionné 33,8 % du volume canadien des marchandises conteneurisées sur l'itinéraire de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, et Fraser River, où on a manutentionné

principalement des conteneurs ayant emprunté l'itinéraire de l'Asie et de l'Océanie.

Tableau 3 : 20 principaux ports nord-américains pour les EVP chargés qui ont été échangés avec des ports d'outre-mer, 1999 comparativement à 1990

Port	EVP en 1990	EVP en 1999	Taux annuel moyen de croissance (en %)
Long Beach, Californie	1 223 633	3 045 575	10,7
Los Angeles, Californie	1 453 291	2 540 053	6,4
New York/New Jersey	1 203 778	2 025 104	6,0
Charleston, Caroline du Sud	558 102	1 168 704	8,6
Seattle, Washington	767 668	959 920	2,5
Oakland, Californie	579 685	914 774	5,2
Montréal (Québec)	464 829	883 182	7,4
Norfolk, Virginie	495 622	828 545	5,9
Vancouver (Colombie-Britannique)	239 771	777 843 ²	14,0
Houston, Texas	369 309	713 624	7,6
Savannah, Georgie	313 027	624 435	8,0
Miami, Floride	295 087	615 694	8,5
Tacoma, Washington	462 875	580 481	2,5
Port Everglades, Floride	174 596	473 112	11,7
Halifax (Nouvelle-Écosse)	314 929	256 195	-2,3
Baltimore, Maryland	270 560	255 201	-0,6
Nouvelle-Orléans, Louisiane	153 601	236 902	4,9
Portland, Oregon	111 588	210 217	7,3
Jacksonville, Floride	106 776	148 054	3,7
Wilmington, Delaware	16 289	131 591	26,1
Autres ports canadiens	20 889	44 581	8,8
Autres ports américains	701 632	834 768	2,0
Total	10 297 536	18 268 556	6,6

Sources : Annual Import Export Waterborne Databank de la MARAD et base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination du trafic maritime international

² Il peut y avoir sous-déclaration atteignant jusqu'à 15 % dans le cas des EVP pour Vancouver.

Tableau 4 : Marchandises conteneurisées qui ont été manutentionnées aux ports nord-américains en 1999 par région d'origine/de destination

Port	Europe	Moyen-Orient et Afrique	Asie et Océanie	Amérique centrale et Amérique du Sud	Total*
En million de tonnes métriques					
Long Beach, Californie	1,02	0,19	19,50	0,92	21,63
Los Angeles, Californie	0,80	0,06	16,54	0,99	18,40
New York/New Jersey	7,38	1,44	5,64	2,66	17,11
Charleston, Caroline du Sud	4,61	0,80	3,15	1,79	10,35
Vancouver (Colombie-Britannique)	0,04	0,04	8,70	0,21	8,99
Montréal (Québec)	8,51	0,24	0,06	0,03	8,84
Seattle, Washington	0,13	0,06	7,41	0,17	7,76
Oakland, Californie	0,95	0,08	6,57	0,12	7,72
Norfolk, Virginie	3,65	0,56	2,13	0,78	7,13
Houston, Texas	3,88	0,69	0,43	2,11	7,11
Savannah, Georgie	1,36	0,45	3,22	0,66	5,69
Miami, Floride	1,04	0,10	0,62	3,28	5,04
Tacoma, Washington	0,02	0,06	4,50	0,00	4,59
Halifax (Nouvelle-Écosse)	2,01	0,30	1,01	0,25	3,57
Port Everglades, Floride	0,27	0,01	0,01	3,28	3,57
Autres ports américains	4,31	0,72	3,87	8,53	17,43
Autres ports canadiens	0,16	0,00	0,05	0,32	0,54
Total*	40,14	5,82	83,40	26,10	155,47
<p>*Les totaux peuvent ne pas correspondre à la somme de leurs éléments en raison de leur arrondissement et parce qu'ils incluent d'autres ports nord-américains (de Saint-Pierre et Miquelon et du Groenland) qui représentent environ 10 kilotonnes.</p> <p>Sources : Annual Import Export Waterborne Databank de la MARAD et base de données de Statistique Canada sur l'origine/la destination du trafic maritime international</p>					

L'avenir des ports canadiens

Les ports canadiens ont réussi dans le passé à soutenir la concurrence pour le trafic des marchandises conteneurisées en Amérique du Nord. Le passé n'est cependant pas toujours une bonne indication de l'avenir. De nouveaux éléments à l'intérieur du réseau nord-américain de transport intermodal sont toutefois prometteurs pour les ports canadiens.

L'Amérique du Nord semble de plus en plus un marché continental unique relié par des rubans d'acier et d'asphalte. Des marchés de l'intérieur qui étaient autrefois le territoire exclusif des ports américains sont en train de devenir des marchés discutables pour les ports canadiens. Même s'ils ont été construits pour unir l'ouest du pays à sa partie est, les deux chemins de fer du Canada, le Canadien Pacifique (CP) et le Canadien National (CN) admettent que leurs véritables possibilités de croissance se situent le long des corridors nord-sud menant aux marchés américains. Le CP, qui a été la première compagnie à reconnaître l'importance des marchés américains, a créé un conglomérat intégré rail-eau afin d'offrir un service rapide entre l'Europe et le Midwest américain avec Montréal pour seul port d'escale en Amérique du Nord. En 1984, le CP s'est associé au CN, qui appartient au gouvernement, pour acheter de Conrail le tunnel ferroviaire Detroit-Windsor¹⁸.

Depuis sa privatisation en 1995, le CN a fortement investi dans le service multimodal menant aux États-Unis, y compris dans un tunnel ferroviaire pour le transport de conteneurs hors-cotes et/ou superposés de Sarnia à Port Huron (en 1995) et dans un terminal intermodal à volume de manutention élevé juste au sud de Chicago (en 1997). Le CN a poursuivi ses fusions et ses alliances, y compris l'achat de toutes les actions du chemin de fer Illinois Central (IC), la négociation de droits d'acheminement sur les voies ferrées américaines et une entente conjointe de commercialisation et d'exploitation avec CSX Corporation. La compagnie a récemment amélioré ses moyens d'accès au sud-ouest des États-Unis en signant des contrats de mise en marché avec Burlington Northern and Sante

Fe Railway (BNSF), malgré un moratoire de 15 mois qu'a imposé la Surface Transportation Board américaine sur les fusions de chemins de fer aux États-Unis à la suite de la proposition de fusion du CN avec BNSF que le Canadien National a formulée en 1999¹⁹.

Cette activité sur le plan ferroviaire a mené au développement d'un service direct, intégré entre les principaux ports pour conteneurs du Canada de Halifax, de Montréal et de Vancouver et la plupart des marchés des États-Unis. Ces ports peuvent aujourd'hui avoir accès à des marchés qui totalisent 9 fois la taille de la population du Canada, 14 fois le volume de ses ventes au détail et 12 fois les livraisons de ses fabricants (voir le tableau 5).

Tableau 5 : Comparaison du Canada aux régions économiques des États-Unis²⁰

	Population résidente (en millions de personnes)	Volume des ventes au détail (en milliards de dollars)	Valeur des livraisons (en milliards de dollars)
États-Unis	280	3 344	5 249
Nord-Ouest	21	274	320
Nord-Est	71	852	1 211
Midwest	39	499	1 035
Sud-Ouest	85	966	1 548
Sud-Est	63	753	1 136
Canada	31	238	435
Sources : US Bureau of Census et Statistique Canada. Les statistiques démographiques ont trait à 2000 et les statistiques économiques sont données en dollars canadiens de 1997 au taux de change en vigueur le 2 juillet de cette année-là (0,7307 \$).			

L'idée selon laquelle les ports canadiens pourraient être en mesure d'offrir le service sur tous les marchés nord-américains peut sembler un peu tirée par les cheveux. La sagesse populaire veut qu'un port pour conteneurs se trouve près d'un arrière-pays générant un trafic important (la centralité) ou le long de la voie passant entre deux paires de régions générant du trafic situées à distance éloignée (l'intermédialité). Les ports canadiens ont de la difficulté à remplir le

premier critère, mais peuvent respecter le second pour la plupart des marchés nord-américains reliés aux océans Pacifique et Atlantique. Le concept d'intermédiation semble déjà à l'œuvre. Le tableau 6 montre les marchés intérieurs nord-américains des conteneurs chargés par côte pour les ports de transbordement des États-Unis. Ces données reposent sur l'État de l'expéditeur ou du destinataire. Environ 80 % des enregistrements de la base de données de la MARAD renferment les États d'origine/de destination de l'intérieur.

Tableau 6 : Région intérieure d'origine/de destination pour les conteneurs chargés par côte des ports d'embarquement des États-Unis, 1999 (en milliers d'EVP)

Région de l'intérieur	Atlantique	Pacifique	Golfe du Mexique	Total
Nord-Ouest	176	652	25	853
Nord-Est	2 389	1 146	248	3 783
Midwest	377	765	56	1 198
Sud-Ouest	527	3 522	416	4 465
Sud-Est	2 056	526	193	2 775
Total	5 525	6 610	938	13 073

Source : Import Export Waterborne Databank 1999 de la MARAD

Comme on pouvait s'y attendre, les régions du sud-ouest et du nord-ouest des États-Unis ont vu en 1999 la plupart de leurs conteneurs (78 %) entrer ou sortir par des ports du Pacifique situés dans des endroits centraux. De même, la plupart des conteneurs (68 %) originant ou destinés aux régions du nord-est et du sud-est des É.-U. ont été manutentionnés par des ports de l'Atlantique. Les conteneurs destinés au marché du Midwest américain ont été manutentionnés à des ports du Pacifique, de l'Atlantique et du golfe du Mexique dans une proportion de 64, de 32 et de 5 %, respectivement. Cela laisse entendre qu'en plus du marché intérieur du Midwest 24 à 32 % des conteneurs qu'on a manutentionnés dans les ports américains en 1999 étaient destinés à des marchés situés au-delà de leur arrière-pays. Les portions ombrées du tableau 6 pourraient représenter des marchés susceptibles d'être discutables qui totalisaient 3,8 millions d'EVP ou le double du volume total des ports canadiens en 1999.

Une analyse plus poussée de ces données par région du globe pour le principal port pour conteneurs d'Amérique du Nord, Long Beach, en Californie, a révélé qu'à peine 61 % des conteneurs qui y ont été manutentionnés en 1999 étaient destinés à la région du sud-ouest des États-Unis. Les marchés du Nord-Est, du Midwest, du Sud-Est et du Sud-Ouest américains représentaient 17, 10, 8 et 3 %, respectivement, ou l'équivalent de 900 000 EVP en gros, du volume du trafic portuaire dont l'origine ou la destination intérieure était connue. Cette répartition vaut pour les conteneurs en provenance/à destination de l'Asie et de l'Océanie, marché qui représente 93 % des conteneurs. Les conteneurs en provenance d'Europe représentent 4 % du trafic portuaire de Long Beach dont l'origine/la destination sont connues, ou presque 96 000 EVP.

Les ports canadiens sont bien placés pour affronter la concurrence sur ce marché, compte tenu de leurs emplacements, de leurs installations en eau profonde, de leurs liaisons intermodales et de leurs faibles coûts. Géographiquement, Halifax est le port nord-américain le plus proche de ports de l'Europe du Nord comme Rotterdam. Il possède un avantage sur le plan de la distance océanique (orthodromique) le séparant de ces ports de 1 081 kilomètres sur ceux de NY/NJ, ses concurrents américains les plus rapprochés. Même le port de Montréal, situé à environ 1 600 km à l'intérieur, est plus proche de 167 km de Rotterdam que NY/NJ. Sur la côte du Pacifique, le port de Vancouver est plus près de Hong Kong de 1 092 km que Long Beach²¹.

Vancouver et Halifax font partie d'une poignée seulement de ports nord-américains disposant d'un ou de plusieurs chenaux naturels d'entrée en eau profonde et de postes d'une profondeur de 50 pieds qui peuvent accueillir les super porte-conteneurs post-Panamax (des bâtiments d'une capacité de plus de 6 000 EVP). Les autres ports dans ce cas sont ceux de Long Beach, de Seattle et de Tacoma sur la côte du Pacifique et de Baltimore et de Virginia sur la côte atlantique. Les exploitants des terminaux de Vancouver et de Halifax ont misé sur cet avantage que leur confère la profondeur en achetant des supergrues du type post-Panamax. Le port de Montréal ne dispose pas

d'un tirant d'eau aussi fort, mais est un marché à créneaux, desservant des transporteurs qui ont conçu des navires expressément pour ses installations²².

Les ports de Vancouver, de Montréal et de Halifax sont bien desservis par le tunnel de Sarnia du CN menant au marché du Midwest américain. Le CP assure un service direct du point de passage de Montréal au cœur des États-Unis. BNSF relie le « Deltaport » de Vancouver au Nord-Ouest, au Sud-Ouest et au Midwest américains. Les trois principaux ports canadiens pour conteneurs disposent de liens à quai menant aux chemins de fer qui les desservent. Les ports de Vancouver et de Montréal sont aussi bien desservis par de grandes routes ou autoroutes qui donnent directement accès aux marchés américains. Ces liaisons sont essentielles parce que les ports canadiens disposent dans tous les cas d'une économie locale plus limitée qui ne peut générer les volumes élevés de conteneurs de leurs voisins américains et doivent donc compter sur l'intermédiation pour en attirer des volumes élevés.

Les ports canadiens ont été traditionnellement perçus comme des solutions de rechange à bon marché aux ports américains. Leur principal avantage sur le plan des coûts a probablement été le dollar canadien, qui a eu tendance à baisser dans les années 90 d'un plafond de 0,8873 \$US le 1^{er} novembre 1991 à un plancher de 0,6326 \$US le 27 août 1998²³. Ce taux de change a donné aux ports canadiens et à leurs partenaires intermodaux un avantage sur le plan des coûts de 25 à 30 % pendant la majeure partie de la décennie.

Les ports canadiens semblent moins capables que leurs équivalents américains de financer des terminaux et des liens intermodaux coûteux. Beaucoup d'administrations portuaires américaines sont de grandes organisations qui possèdent et qui gèrent d'autres infrastructures de transport comme des aéroports, des ponts à péage et des tunnels. Une étude du financement par les ports américains d'installations intermodales effectuée par Luberoff et Wider, de la Kennedy School of Government, de l'Université Harvard, a révélé que les ports américains mettent souvent en gage des éléments d'actif et des recettes provenant de ces installations pour appuyer leurs

investissements. Le rapport de cette étude précise que certains ports réunissent des fonds au moyen de taxes foncières, d'obligations-recettes non imposables et de l'aide des gouvernements municipal, de l'État et fédéral. Cela a amené ses auteurs à conclure que les administrations portuaires américaines n'ont souvent pas appliqué de saines pratiques commerciales pour financer ces installations, qu'elles ont plutôt couramment refilé aux contribuables le risque que présentent de tels investissements²⁴.

En comparaison, il semble d'après la philosophie du Canada que les ports devraient être plus axés sur les pratiques commerciales. La *Loi maritime du Canada (LMC) de 1998*, qui régit les grands ports de ce dernier, vise à favoriser la compétitivité du réseau portuaire canadien par une rationalisation de sa gestion. Il est interdit aux ports d'utiliser des crédits parlementaires pour se décharger de responsabilités et de donner en gage des terrains portuaires auxquels le gouvernement fédéral est intéressé. Les ports peuvent cependant être admissibles à des subventions comme des crédits de développement régional aux termes d'autres lois fédérales. Les ports canadiens sont aussi obligés de verser au gouvernement fédéral une allocation annuelle fondée sur leurs revenus bruts et des paiements tenant lieu d'impôts fonciers aux municipalités locales.

On a fait la démonstration des répercussions de la LMC sur la capacité d'un port de réunir des fonds pour un projet lorsque l'Administration du port de Halifax (APH) a prévu 550 millions de dollars aux fins de la construction d'un nouveau terminal pour conteneurs à l'intérieur de sa proposition à Maersk Sealand. L'APH a obtenu des banques des marges de crédit qui reposaient sur ses propres recettes et sur de l'aide financière des gouvernements provincial et municipal et d'organismes fédéraux de développement économique²⁵.

Conclusion

Les ports canadiens pour conteneurs ont dans le passé fait avec succès concurrence aux ports pour conteneurs des États-Unis pour le trafic nord-américain des conteneurs. La clé de leur succès tenait à une combinaison de qualités naturelles comme des emplacements supérieurs et des installations en eau profonde, des investissements dans des installations intermodales, y compris des moyens d'accès par rail à tous les marchés des États-Unis, et des prix compétitifs attribuables à un taux de change favorable. Ces facteurs continueront probablement de jouer ultérieurement. La concurrence entre les ports pour conteneurs risque cependant de s'intensifier au fur et à mesure de la poursuite des regroupements dans l'industrie et de la réalisation de projets de terminaux et de corridors intermodaux américains financés par les deniers publics.

Les Canadiens devraient profiter du succès des ports pour conteneurs de leur pays. Ces points de passage exportent des services de transport sur les marchés américains et, ce faisant, fournissent des emplois non seulement aux travailleurs des ports, mais également à ceux des chemins de fer et aux camionneurs canadiens.

- ¹ Canada, Ministère du Commerce, Bureau fédéral de la statistique, Direction des transports et des installations publiques (1935). Voies navigables du Canada, (Dépenses fédérales pour canaux, ports, lacs, rivières, support à la navigation, etc., installations portuaires, trafic)
- ² Statistique Canada et U.S. Bureau of Census (USBC): statistiques sur la population pour 2000. Recensement économique des É-U de 1997 du USBC et Ventes au détail mensuelles de Statistique Canada et Enquête mensuelle sur les industries manufacturières. Toutes les données financières sont exprimées en dollars canadiens au taux de change du 2 juillet 1997 de \$0.7307 Can pour \$1.00 US.
- ³ Cottrill, K. NY&NJ Bets \$733 Million. *Traffic World* 25, Janvier, 1999
- ⁴ Statistique Canada calcule les statistiques sur les EVP à partir du nombre de conteneurs, selon la dimension, déclaré sur les Déclarations générales A6 des Douanes. Ces données ne sont pas réconciliées avec celles des manifestes. Les statistiques de MARAD sur les EVP sont dérivées des poids de la cargaison dans les conteneur inscrits sur les manifestes des navires. L'origine et la destination des EVP sont les pays d'importations/exportations pour P.I.E.R.S. tandis que Statistique Canada utilise, dans ses données, le port de manutention. Les EVP par régions mondiales selon Statistique Canada proviennent du lotissement en EVP du poids de la cargaison conteneurisée selon les régions mondiales.
- ⁵ Tirschwell, P. Mergers reshape shipping. *Journal of Commerce*. 5 January 1998. P8.
- ⁶ Fossey, John. Packing a punch. *Containerisation International*. Nov. 2000, P54.
- ⁷ *Lloyd's Shipping Economist*. Consolidation in the container trades. Feb. 2000. P21.
- ⁸ *Canadian Sailings*. Jan. 29, 2001. P40.
- ⁹ Fossey, John. Post-Panamax power. *Containerisation International*. Feb 2000, P50.
- ¹⁰ Cullinane, K and Khanna, M. Economies of Scale in Large Container Ships. *Journal of Transport Economics and Policy*. V33, Part 2. May 1999. P185-207.
- ¹¹ *Ibid.*, P200, P203 and P206.
- ¹² *Lloyd's Shipping Economist*. Demand grows, but for how long. June 2000. P15-16.
- ¹³ *Lloyd's Shipping Economist*. Liners hit purple patch. Dec. 2000. P25-26.
- ¹⁴ *Lloyd's Shipping Economist*. No way out for carriers? Jan. 2000. P16-18.
- ¹⁵ Daniels, Alan . COSCO Group executive gives wide-ranging speech in Vancouver. *Canadian Sailings* Oct. 16, 2000. P40.
- ¹⁶ Knee, Richard . 2001 Shipping Forecast. *Marine Digest*. Jan. 2001, P10-11.
- ¹⁷ Beddow, Mathew. Going Global. *Containerisation International*. Mar 2000, P43-47.
- ¹⁸ Wilner, Frank. Tunnel to Competition. *TrafficWORLD*. Sept. 4, 2000. P17-18.
- ¹⁹ Railway Association of Canada. *Interchange* V14, Jan. 2001. P8-9.
- ²⁰ Les régions américaines du nord-ouest - Washington, Oregon, Montana, Wyoming, Nevada, Colorado, Idaho, Utah, South Dakota; **nord-est** - New York, Vermont, Massachusetts, New Jersey, Maine, Pennsylvania, Maryland, New Hampshire, Rhode Island, Connecticut, Delaware, Ohio; **Midwest**- Michigan, Minnesota, Illinois, Dakota du Nord, Wisconsin, Indiana; **sud-ouest** - California, Arizona, Nouveau Mexique, Kansas, Nebraska, Iowa, Oklahoma, Arkansas, Missouri, Louisiane, Texas; **sud-est** - Floride, Georgie, Virginie, Virginie occidentale, Caroline du Sud, Caroline du Nord, Kentucky, Alabama, Mississippi, Tennessee, district fédéral de Colombie.
- ²¹ Tous les distances océaniques sont de Fairplay World Ports Guide Distance Tables.
- ²² Davison, D. A niche business. *Containerisation International*. Jan 2000, P47
- ²³ Bank of Canada, Daily Currency Exchange Rate for Canadian Dollars.
- ²⁴ Luberoff, D and Walder, J. U.S. Ports and the Funding of Intermodal Facilities: An Overview of Key Issues. *Transportation Quarterly*. V54, No 4 Fall 2000 p23-45.
- ²⁵ Towers, C. Halifax secures funds for terminal. *Journal of Commerce*. Sept 28, 1998