

L'évolution des régimes d'affrètement maritime. Une typologie socio-historique

L'ambition de ce chapitre est avant tout de rendre compte des évolutions majeures de l'affrètement maritime dans une perspective socio-historique. Il s'agira notamment de balayer les principaux éléments constitutifs des négociations et des évolutions du fret afin de comprendre le contexte global dans lequel les acteurs construisent leurs transactions. Évidemment, ce premier chapitre ne saurait rendre compte de l'ensemble des évolutions du transport maritime depuis le XVIII^e siècle tant au niveau technique ou économique que réglementaire. Seule une approche encyclopédique pourrait s'y employer dans les moindres détails, à la manière des quatre volumes *The sea in History* (Buchet et *al.* 2017), publiés par le groupe de recherche Océanides.

Étant donné notre objet d'enquête, il s'agit de concentrer notre analyse sur les grandes évolutions de l'affrètement maritime dans le transport de marchandises, ce qui exclut donc l'activité de pêche et le transport de passagers. En construisant une typologie historique des régimes d'affrètement, nous allons proposer un cadre de compréhension sociologique des évolutions politiques, techniques et économiques. L'intérêt de cette démarche réside dans la capacité à sociologiser l'environnement social étudié, en y incorporant une réelle profondeur historique (Elias 1977), qui se révèle cruciale pour discerner les fondements sur lesquels repose l'organisation du transport maritime de marchandises telle que nous la connaissons aujourd'hui. A cet effet, nous trouverons opératoire dans le cadre de ce travail de définir et mobiliser la notion originale de « régime d'affrètement maritime ».

Les travaux qui portent sur l'histoire du transport maritime ont mis en lumière les évolutions séculaires qui ont rythmé les principales transformations du négoce et de l'armement des navires. Ils montrent notamment les liens économiques et politiques qui reliaient la sphère du négoce et du transport maritime, dans un contexte de commerce qui tend à devenir de plus en plus transnational. L'autonomisation

progressive du négoce vis-à-vis de l'armement a été l'une des mutations essentielles du secteur maritime depuis le XIXe siècle (Marnot 2015). L'analyse de ce processus sera au cœur de ce premier chapitre. Il s'agira de comprendre comment, par un double mouvement historique de complexification technologique et de facilitation de l'expansion des échanges, la rationalisation des activités de transport a précipité le négoce à un bout de la chaîne de valeur (Gereffi et Korzeniewicz 1994) et le transport maritime à un autre. Plus largement, ceci nous permettra d'expliquer les principaux éléments qui, depuis le début du XXe siècle (Coutansais 2010), sont à l'origine de la dynamique de maritimisation de l'économie mondiale présentée dans l'introduction.

Ce premier chapitre sera structuré autour de cinq sections. La première section amorce le propos en présentant le cheminement méthodologique mis en place afin d'aboutir à un modèle typologique des régimes d'affrètement maritime. L'objectif sera de souligner l'intérêt de cette démarche et d'insister particulièrement sur les critères constitutifs de l'analyse typologique. La deuxième section se concentrera sur l'analyse du premier régime d'affrètement maritime, et plus précisément des raisons pour lesquelles les secteurs de l'armement et du négoce étaient alors totalement confondus. La troisième section de ce chapitre analysera le moment de séparation de ces deux secteurs et se concentrera sur les différents éléments qui ont conduit à l'autonomisation progressive de l'armement, marquant le passage vers un deuxième régime d'affrètement maritime. Une quatrième section permettra d'aborder un nouveau et dernier régime d'affrètement maritime marqué par l'hyper-rationalisation de l'activité de transport dans un contexte de droit international de la mer qui commence à prendre son essor. Enfin une cinquième et dernière section permettra de dresser le bilan des résultats de l'analyse typologique et d'introduire clairement une distinction entre régime d'affrètement et contrat d'affrètement maritime. Cette première avancée justifiera l'objet de recherche, axé entièrement sur l'affrètement maritime au voyage.

1 Construire une typologie des régimes d'affrètement maritime

L'affrètement maritime, au sens le plus général, correspond à l'utilisation d'un navire en vue de réaliser une opération commerciale de transport de marchandises par voie maritime. Nous aurons recours à la notion de régime d'affrètement maritime, entendue comme l'ensemble des arrangements institutionnels, des règles et des représentations qui permettent de définir un cadre d'action et d'échange commun pour l'organisation de cette activité. Nous nous inspirons ici de la démarche initiale utilisée par Jane Jenson et Susan Philips (1996) et de ses prolongements (Jenson 2001) pour construire la notion de régime de citoyenneté. L'auteure définit en effet un régime de citoyenneté comme « *les arrangements institutionnels, les règles et les représentations qui guident simultanément l'identification des problèmes par l'État et les citoyens, les choix de politiques, les dépenses de l'État, ainsi que les revendications des citoyens.* (Jenson 2001, p. 46) ». Elle démontre en outre que la mise en place de nouvelles prestations sociales majeures est de nature à expliquer le glissement d'un régime de citoyenneté vers un autre.

C'est dans ce prolongement que nous inscrivons le façonnement de notre notion de régime d'affrètement maritime. Nous l'envisageons à ce titre comme un outil conceptuel pertinent pour rendre compte des évolutions majeures de l'affrètement maritime, sans les prendre isolément, mais aussi et surtout pour souligner les raisons principales qui ont contribué à placer certaines organisations, en fonction des époques, en capacité de pouvoir largement influencer les dispositifs et les modes d'organisation de l'activité. En ce sens, les travaux de Jens Beckert et Patrik Aspers (2011) portant sur la structuration du marché ont montré que pour pouvoir expliquer les positionnements des dispositifs et des produits qui le composent, il est indispensable de comprendre le régime donné (*given regime*) dans lequel ils s'inscrivent : « *Les organisations jouent un rôle dans le processus d'évaluation non seulement par la conception des dispositifs du marché mais aussi par le positionnement des produits*

qui se situe sous le "régime donné" des dispositifs qui priment sur le marché. (Beckert et Aspers 2011, p. 23, traduction de l'auteur) ».

La mobilisation d'un outil idéal-typique constitue en soi, malgré son intérêt méthodologique, une prise de risque pour le chercheur, tant cette notion ne fait pas consensus dans la littérature d'un point de vue théorique et peut même devenir « *le terme fétiche du chercheur de terrain en position défensive* » (Coenen-Huther 2003, p. 532). La représentation issue de cette méthode constitue, de fait, un tableau idéal, une idéalisation (Weber 1918) qui donne cependant du sens à des formes historiques complexes (Paugam 2014) et permet de mettre en lumière des éléments invisibles par une autre approche méthodologique. A l'issue d'une mobilisation de travaux d'historiens, nous allons nous employer à déterminer les fonctions et les évolutions historiques de l'affrètement maritime.

L'exercice idéal-typique, à visée typologique, devant les difficultés méthodologiques qu'il soulève, sera envisagé ici comme une production intermédiaire (Demazière 2013) visant à éclairer un processus global plus large de compréhension du contexte socio-économique dans lequel les acteurs évoluent de nos jours. L'éclairage apporté par la mobilisation de cet outil permettra en outre de justifier le prisme envisagé pour mener à bien le travail de recherche dans sa globalité, à la fois dans le type d'affrètement particulier choisi, mais aussi, dans le groupe professionnel choisi, les courtiers d'affrètement maritime. La compréhension du processus historique de construction des régimes d'affrètement maritime va, par ailleurs, nous permettre de distinguer clairement deux notions ambivalentes, contrat et régime d'affrètement. Cette distinction va être très importante pour la suite de notre travail dans la mesure où les acteurs négocient des contrats d'affrètement spécifiques d'un point de vue juridique, dans un régime d'affrètement lui aussi particulier du point de vue de l'historicité de son organisation économique et sociale.

D'emblée, disons-le, notre typologie socio-historique se construit « manuellement », dans une perspective qui a pour objectif de rendre compte de la dynamique interne d'un système (Grémy et Le Moan, 1977). Il ne s'agit pas ici de considérer que c'est l'agrégation de données individuelles, d'un point de vue

quantitatif, qui permet de dégager des « types » (Demazière 2013). Il s'agit plutôt d'inscrire des « unités-noyaux » dans une notion plus vaste de relation économique dont les dynamiques font évoluer l'affrètement maritime dans son ensemble, de laquelle procède l'avènement d'un nouveau régime. La définition, la transition et l'articulation des trois types de régime d'affrètement maritime présentés ici ont été construites autour d'un critère commun. Il s'agit de comprendre comment les évolutions des relations économiques entre la sphère du négoce et de l'armement ont fait évoluer l'organisation de l'activité.

Méthodologiquement et théoriquement, la démarche est comparable à celle qu'entreprend Weber dans « La ville » (Weber 1986). Dans cet ouvrage, l'auteur propose une explication dynamique des évolutions qui ont marqué les principaux bouleversements de l'organisation sociale à l'intérieur des villes occidentales dans la longue durée. En considérant, grâce à l'outil idéal-typique que toute la structuration de l'organisation sociale repose sur deux piliers, l'économique et le politique, l'auteur se propose de conceptualiser le passage d'un mode d'organisation qui repose sur une élite politique caractéristique des villes antiques à une nouvelle organisation, impulsée par une élite économique, et qui sera révélatrice de l'organisation sociale des villes occidentales durant toute la période du Moyen Âge. C'est dans ce type de construction méthodologique que nous nous situons.

Le socle épistémologique que nous revendiquons ici rend nécessaire le besoin de définir le concept central employé afin de faciliter la contextualisation des explications à venir et éviter de lourds contresens dans l'utilisation des types historiques (Passeron 2001). Par relation économique, nous entendons ici l'ensemble des relations qui structurent les échanges commerciaux afin d'organiser l'affrètement maritime, du point de vue de la marchandise transportée, des capitaux ou encore des acteurs. Ainsi, trois sous-critères vont nous permettre d'expliquer les transformations et recompositions des relations économiques : le niveau de technicité du transport maritime, le statut juridique des entreprises contractantes (en tant que révélateur de l'origine des capitaux), ainsi que le degré d'institutionnalisation des échanges dans lequel la transaction s'effectue.

Nous verrons tout d'abord, dans le premier régime d'affrètement maritime, que le négociant est, du fait de sa polyvalence, au centre de la relation économique, seul à décider pour l'ensemble de la chaîne de valeur. Le basculement du premier au second régime est caractérisé par la spécialisation des activités de commerce et de transport entraînant l'autonomisation d'un nouveau groupe professionnel, l'armateur. Enfin, l'avènement d'un troisième régime d'affrètement maritime sera caractérisé par une augmentation croissante du nombre des acteurs, de la complexité de la chaîne de valeur et de l'institutionnalisation des échanges.

2 Un premier régime historique d'affrètement maritime entre les mains du négociant (XVIIe-XIXe).

L'importance capitale des ports de commerce dans le développement économique des sociétés anciennes a depuis longtemps été soulignée (Polanyi 1963). La dynamique d'accumulation urbaine est en effet, on le sait, un moteur du capitalisme (Bairoch 1985 ; Tilly 1989 ; Tilly et Blockmans 1994). Néanmoins, pour comprendre les régimes d'affrètement, il faut davantage se centrer sur l'organisation des relations économiques entre négociants, qui étaient, à l'époque moderne, propriétaires des marchandises comme des moyens de transport. L'évolution de ces relations permet de faire ressortir les facteurs qui ont progressivement conduit à faire émerger un secteur du transport maritime autonome de la sphère du négoce.

2.1 La confusion historique du négoce et de l'armement

Les spécificités du groupe social des négociants

Le terme « négoce » apparaît en français à partir du XIIe siècle (Goguelin 2005, p. 151), il renvoie au sens des affaires et au fait de pratiquer le commerce. Le négociant devient la personne qui incarne cette activité. Une des premières mentions

de la figure du négociant, dans un ouvrage littéraire, provient des écrits de Jacques Savary (1622-1690) dans son ouvrage « le parfait négociant » paru en 1675. Cet ouvrage, qui se veut être un manuel d'éducation à l'usage de tous ceux qui souhaiteraient devenir négociants (Pourchasse 2014), illustre la densité et la complexité des transactions marchandes de cette époque.

Le négociant s'impose durant le XVIII^e siècle comme une « figure locale » de première importance. Profitant d'un contexte de commerce colonial, il a su se constituer en véritable groupe socio-professionnel à part entière (Martinetti 2013) qu'il faut distinguer d'autres groupes constitués à l'époque (Durand, 1980) comme les marchands, les bourgeois et les commerçants. Il ne nous appartient pas de trancher la question de la stricte appartenance du négociant à la sphère des marchands ou des commerçants, en revanche nous pouvons noter que pour être considéré comme négociant, il est primordial de gérer d'importants volumes de marchandises, un commerce de « gros » en somme. Néanmoins, loin d'être uniquement un acteur qui a réussi dans le monde des affaires, le négociant est aussi une personnalité importante de la ville dans laquelle il exerce et au sein de laquelle il jouit d'un mode de vie particulier et souvent privilégié : « *les négociants forment une aristocratie du commerce, une ploutocratie aux limites un peu floues, mais qui a conscience d'être différente et au-dessus des autres commerçants.* (Carrière 1973, p. 247) ». Progressivement, les négociants se sont structurés et ont développé par la suite une conscience collective forte qui va permettre de peser dans les affaires. Ce nouveau groupe professionnel va parvenir à obtenir des privilèges d'exclusivité non négligeables. Les négociants français métropolitains vont réussir, entre autres, à imposer un monopole commercial avec les colonies de l'époque (Tarrade 1996), qui perdurera jusqu'à la révolution française.

Il semble opportun d'affiner les critères constitutifs de ce groupe professionnel. Dans le cadre de ce travail, nous adopterons la définition retenue par l'historienne Silvia Marzagalli (Marzagalli 2000). La figure du négociant repose ainsi sur quatre grandes caractéristiques.

1/ La portée internationale de son réseau d'affaires. L'horizon des échanges qui sont gérés et les différents intervenants qu'il peut mobiliser en son nom, dépassent largement les frontières territoriales nationales. Le négociant est donc un acteur central du commerce international de cette époque qui, grâce à plusieurs « compétences négociantes » (Jeannin 1995) telles que la fine connaissance des marchandises vendues et transportées, une certaine maîtrise des arcanes du droit commercial et de la géographie, est capable d'organiser la vente et le transport d'une marchandise à travers un grand nombre de comptoirs commerciaux disséminés de par le monde. Il serait toutefois incorrect de considérer que le négociant a uniquement le regard tourné vers la mer et le commerce international (Bartolomei 2011), le maillage territorial du négoce se structure également à l'intérieur des terres.

2/ Son réseau de relations professionnelles est à la fois dense et étendu géographiquement tout en étant, le plus souvent, assez concentré au sein d'une cellule familiale. La densité du réseau d'un négociant peut se jauger à l'aune du nombre et de la qualité des correspondants étrangers qu'il peut mobiliser dans la conduite des affaires. De même, les mariages organisés entre grandes familles de négociants constituent un autre moyen de renforcer son implantation dans d'autres villes stratégiquement importantes, tant sur le plan national qu'international (Caty et Richard, 1980 ; Trivellato 2003, p. 595).

3/ Le négociant se caractérise également par sa recherche constante d'affaires présentant une certaine sécurité économique, un risque « calculé » (Pétre Grenouilleau 2001) afin de pérenniser sa notoriété. Il doit ainsi tout mettre en œuvre afin de préserver sa réputation et la confiance que le réseau relationnel place en lui.

4/ La polyvalence des tâches et des activités constitue le quatrième et dernier pilier et sans doute le plus crucial si l'on souhaite définir le métier de négociant durant cette période historique. La polyvalence est véritablement le maître mot afin de définir objectivement la pluralité des activités dans lesquelles le négociant s'inscrit pleinement « *Le négociant peut être, selon les opérations, acquéreur, vendeur, assureur, banquier, armateur, commissionnaire, commanditaire, parfois même producteur.* (Marzagalli 2000, p. 34) ».

C'est donc sur ce socle de polyvalence que repose le premier régime historique d'affrètement car il détermine de fait la relation économique qui relie l'ensemble des critères choisis dans le cadre de cette typologie.

La polyvalence des tâches

La polyvalence des tâches mises au service d'un développement d'activité à l'international caractérise donc à la fois le fonctionnement et les objectifs des entreprises de négoce de ce siècle²⁹. Toutefois, il convient de préciser d'emblée que la polyvalence peut s'exprimer au travers d'un modèle organisationnel, basé sur la diversification des branches des activités. L'étude des livrets de compte de certaines compagnies de l'époque notamment la société Van Damne, à Rouen, au début du XVIIe siècle (Bottin et Hook 1989) a permis de révéler la sophistication des montages d'entreprises et l'entremêlement complexe de fonctions et d'activités connexes (crédit, change, négociation de marchandises ...) au sein d'une même compagnie, marqueur de la polyvalence de l'époque. Dans cette perspective, l'armement qui se résume au transport de marchandises par bateaux à voiles, est une activité complètement intégrée au sein de la compagnie.

Le XVIIIe siècle est le siècle de l'augmentation des opportunités de commerce ce qui a pour effet d'augmenter le recours aux associations commerciales (Lespagnol 1989) entraînant une double conséquence. D'une part, obtenir les capitaux suffisants afin de financer des voyages lointains et d'autre part, réduire les risques de faillite en cas d'avarie. Les sociétés de marchandises constituent la forme juridique la plus représentative d'une association temporaire entre négociants afin de spéculer sur une marchandise.

Cette association éphémère est corrélée à la spéculation commerciale, elle n'a pas forcément vocation à perdurer par la suite mais a le mérite de proposer une

²⁹ On en trouve une très bonne illustration dans l'ouvrage rédigé en 1723 par Jean-Pierre Ricard sur le négoce à Amsterdam (1723) « Le négoce d'Amsterdam : contenant tout ce que doivent savoir les marchands et banquiers ».

association flexible, le temps d'une transaction. Ces associations commerciales touchent l'ensemble des activités du négoce, de la marchandise à l'assurance ou encore l'armement. En mettant en commun une partie de leurs fonds, les négociants peuvent créer des structures plus ou moins pérennes qui ont une capacité financière importante, de nature à pouvoir armer et assurer un grand nombre de navires et, le cas échéant, à pouvoir faire face à une déconvenue. En ce sens, l'association commerciale apporte, outre la capacité à concentrer des capitaux divers, un moyen de diluer le risque inhérent au monde des affaires et particulièrement présent au sein du commerce maritime.

Dans un contexte où l'affrètement maritime est entièrement géré par le négociant, l'association maritime peut prendre la forme de copropriété partagée dans l'exploitation d'un navire (Carrière 1973). Concrètement, on divise la valeur du navire en 24 parts égales nommées « quirats », l'accord de répartition des quirats entre divers pourvoyeurs de capitaux est à renouveler à chaque traversée. Posséder un quirat revient donc à posséder 1/24^{ème} de la valeur totale du navire. Ce système permet ainsi de faire converger les capitaux et présente une flexibilité attractive pour les agents ayant une forte épargne et souhaitant prendre un risque limité. Toutefois, l'association commerciale s'inscrit aussi pleinement comme la continuité de l'un des piliers centraux du négoce : densifier les rapports familiaux au sein du monde des affaires. Ainsi, des accords maritimes peuvent se confondre, voire être à l'origine d'associations commerciales.

Les associations commerciales, qu'elles soient concentrées sur la marchandise ou le transport, relèvent donc d'un double objectif de la part des acteurs négociants : d'une part, un objectif économique de rentabilité conjoncturelle et d'autre part, un objectif de renforcement du réseau social avec une finalité davantage structurelle. L'objectif du négoce est de s'insérer dans l'ensemble des canaux économiques sociaux et politiques et par la même avoir les capacités d'influer sur l'ensemble des activités commerciales et maritimes.

Un contexte transnational de monopolisation des activités commerciales

Si les pages précédentes ont dressé les grandes lignes de la figure du négociant en tant que marchands polyvalents elles ont surtout souligné les spécificités du négoce français et de son financement. Ce dernier fait plutôt figure d'exception à l'échelle européenne du fait de sa forte réticence à se concentrer au sein de capital des grandes compagnies de commerce (Haudrère 1991, p. 181) sous la forme de société par actions, comme cela a été le cas dans d'autres pays d'Europe.

Revenir très brièvement sur ce processus de monopolisation des activités commerciales entre l'Europe et l'Inde tout autant que son démantèlement généralisé à terme, pose les jalons d'une meilleure compréhension du contexte et des conditions qui ont favorisé l'autonomisation progressive de l'armement. Durant cette période le négoce transnational s'inscrit étroitement au sein de configurations commerciales monopolistiques d'État agencées au niveau transnational. Les différentes compagnies des Indes, orientales ou occidentales qui ont vu le jour durant cette période et se livrent une concurrence féroce en sont des exemples représentatifs. Elles se structurent autour de chartes octroyées par les gouvernements nationaux qui ont pour fonction de réguler les échanges entre l'Europe et les grands comptoirs commerciaux.

Les travaux de Philippe Haudrère (2006) résument ce parcours en trois étapes distinctes. Dans la première phase, qu'il nomme « création de la compagnie des Indes » et qui s'étend du milieu du XVI^e au milieu du XVII^e siècle, l'avènement de ces compagnies d'État a pour effet de regrouper et concentrer, en son sein, les entreprises qui souhaitent prendre part à la compétition transnationale. La seconde phase, qui va s'étaler sur près d'un siècle, celle de « la maîtrise navale des occidentaux » correspond à un double mouvement : d'une part un nouveau renforcement de concentration nationale au niveau des chantiers liés à la construction navale et d'autre part une spécialisation des échanges sur quelques produits très lucratifs tels que les épices, les thés ou encore les cafés. Enfin, la dernière phase, qui débute dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, marque le déclin de ce modèle économique caractéristique de cette époque. Les États, tour à tour, procèdent au démantèlement des compagnies en vue de procéder à une domination davantage coloniale que commerciale. Dans ce

mouvement de fond généralisé, l'Angleterre sera le dernier pays à procéder au démantèlement de sa compagnie au début du XIXe siècle.

Ce contexte de mutation profonde des configurations d'affaires sous l'égide de la structuration et la déstructuration des monopoles commerciaux a montré l'importance que les États accordent au commerce transnational et plus particulièrement au chantier naval. En France, la fin du XVIIIe siècle, marquée par la révolution française, est une période de libéralisation massive qui bien que déterminante n'est pas la seule explication qui permet de comprendre l'avènement progressif d'un tout nouveau groupe professionnel, celui des armateurs.

2.2 L'autonomisation progressive de l'armement

Cette période de transition progressive s'est étendue sur un siècle et a connu de nombreuses transformations permettant de passer d'une situation où l'armement était une sous-branche d'activité dans la polyvalence du négoce (Carrière 1973, p. 250) totalement intégrée dans la chaîne de valeur globale, à une autonomisation complète permettant l'émergence d'un nouveau groupe professionnel dont l'ampleur ne cessera de croître tout au long du siècle suivant. L'importance de cette transformation se ressentira particulièrement dans la modification du champ lexical professionnel qu'elle va générer, laissant apparaître pour la première fois le terme d'armateur dans les annuaires professionnels. Le cœur de cette transformation résulte principalement d'un mouvement croissant de complexification de l'activité maritime, lui-même inscrit dans une transformation beaucoup plus vaste du secteur industriel dans son ensemble.

La disparition de l'appellation négociant-armateur dans le champ lexical professionnel

Par souci de clarté, et afin de rendre la complexité de l'activité de transport à cette époque, il convient de distinguer l'activité d'armement de navires marchands qui prévalait à la profession d'armateur qui émerge durant cette période. « *Car si la fonction d'armement existe depuis que des navires prennent la mer, la profession*

d'armateur est nouvelle. (Caty et Richard 1986, p. 17) ». L'armement naval, au sens strict, a une connotation militaire. Il correspond au fait d'équiper un bâtiment conçu pour la guerre en armes. Dans le cadre de ce travail, nous envisageons la notion d'armement uniquement sous l'angle du commerce par voie maritime. En ce sens, l'armement correspond au fait d'équiper un navire marchand en fournitures, équipages et ressources diverses, afin qu'il puisse accomplir un transport par voie maritime. Un négociant a donc tout à fait la possibilité d'armer un navire à ses frais afin de réaliser une transaction commerciale. L'armateur désigne celui qui est propriétaire d'un ou plusieurs navires. Dans ces conditions, les négociants de l'époque étaient de fait, entre autres choses, des armateurs puisqu'ils étaient propriétaires de navires et parfois même constructeurs de navires (Beauchesne 1983). En revanche, l'autonomisation progressive de l'armateur, comme acteur complémentaire mais indépendant du négoce, a été le résultat d'un processus long et c'est dans cette perspective d'autonomisation professionnelle de cette activité que nous allons nous situer dans la suite de ce chapitre.

Rendre compte de la période exacte durant laquelle ce nouveau groupe professionnel se serait clairement constitué, se révèle être une tâche complexe. L'analyse des qualificatifs professionnels employés dans les annuaires spécialisés et les encyclopédies de l'époque constitue cependant une ressource de premier plan afin de deviner les mutations à l'œuvre au sein du négoce ainsi que les prémices d'un mouvement de spécialisation de l'armement. Alors que la polyvalence du négociant était implicite, la mention d'un nouveau qualificatif en suffixe va progressivement s'imposer, la mention « négociant » étant notamment précisée par « négociant-armateur » (Barak 1982, p. 475). Ce changement lexical est la preuve tangible d'une montée en puissance de l'armement (Caty et Richard, 2003, p. 68) dans l'activité économique de l'entreprise et plus largement dans la part de fortune des propriétaires induite par des activités d'armement.

Il n'en demeure pas moins que l'emploi du terme négociant de manière « isolé » dans les annuaires professionnels ne disparaît pas complètement durant cette période mais est de plus en plus complété par un autre qualificatif, marquant le passage de la polyvalence à une forme de spécialisation (négociant en grains, en vins ...).

Il faudra encore attendre quelques décennies avant de trouver dans la littérature professionnelle l'appellation « armateur » sans préfixe ni suffixe, puisque les premières mentions de l'armateur, en tant que groupe professionnel constitué, doté d'une spécialité d'activité reconnue, apparaît progressivement dans les annuaires professionnels de France entre 1869 et 1890, soit en pleine révolution industrielle.

L'autonomisation de l'armement, résultat d'une complexification croissante de l'activité

L'un des plus grands bouleversements dans le transport maritime de cette époque a, sans nul doute, été la disparition progressive du modèle traditionnel de navire marchand « en coque bois et à voile », remplacé progressivement par des navires à vapeur et en fer³⁰. Cette modification technologique profonde est venue complètement reconfigurer la relation économique qui liait les acteurs à cette période pour au moins deux raisons principales. D'une part, l'avènement de la navigation marchande motorisée rend possible, d'un point de vue logistique, la création de lignes régulières puisqu'il devient effectivement possible d'organiser des trajets à des heures de départs et d'arrivées fixes, c'est-à-dire avec plus d'indépendance vis-à-vis des aléas de la mer et notamment du vent. D'autre part, le pilotage, l'entretien et plus globalement la conduite de ces nouveaux bâtiments obéissent à de nouvelles logiques d'un point de vue technique, ce qui vient profondément modifier les attentes et les qualifications requises de la main-d'œuvre navigante. C'est finalement sur l'explicitation de ces deux mouvements concomitants du transport maritime que nous poserons les bases constitutives de la spécialisation du métier d'armateur.

Les prémices de la construction de bateau à vapeur sont antérieures à cette époque, elles remontent à la fin du XVIIIe siècle et ont été le fruit d'une conception progressive qui a su dépasser d'importants problèmes techniques et technologiques avant de pouvoir s'imposer (Payen 1995). Il serait bien trop difficile de retracer avec précision l'ensemble des cheminements qui ont permis de surmonter les difficultés

³⁰ L'histoire des techniques maritimes de navigation est bien entendu plus complexe, même s'il est indéniable que la révolution du moteur à vapeur a joué un rôle crucial. Les navires à voile n'ont cependant jamais entièrement disparu mais ils ont perdu progressivement leurs attraits en tant que transporteurs de marchandises.

techniques, économiques et politiques du bateau à vapeur. Nous pouvons cependant, par souci de clarification, rappeler quatre grands défis (Barron 2016) qui permettent de résumer l'étendue des questionnements technico-économiques qui ont entouré l'usage de la vapeur dans la navigation maritime.

Tout d'abord, obtenir une visibilité et une stabilité dans la maîtrise des coûts de production et d'entretien afin de pouvoir envisager la production de navire à vapeur à l'échelle industrielle. Puis, être capable de concevoir des bateaux suffisamment rapides pour concurrencer la voile et suffisamment grands pour pouvoir embarquer du fret, au-delà des machines et des combustibles indispensables à son bon fonctionnement. Maîtriser d'un point de vue technico-logistique l'approvisionnement en charbon au départ du voyage mais aussi durant les longues traversées qui nécessitent un réapprovisionnement potentiel constitue un autre défi majeur. Enfin, adapter les exigences techniques à une nouvelle main-d'œuvre maritime, profondément modifiée et élargie, requérant notamment davantage de qualification et l'apparition de nouveaux métiers, tels que celui de mécanicien.

En outre, les coûts de construction et de fonctionnement de ces navires à vapeurs sont deux à trois fois supérieurs à ceux des navires à voiles (Caty et Richard 2003, p. 66). En cause, le coût des matières premières de construction et des machineries à l'œuvre et la consommation du combustible (charbon) nécessaire pour le fonctionnement du bateau. La mécanisation importante qui caractérise le bateau à vapeur s'accompagne donc de coûts incompressibles, tout aussi importants dans l'entretien et la réparation des machines présentes à bord. Il faudra attendre 1870 et la généralisation des moteurs à double expansion (Berneron-Couvenhes 2007) pour réduire de moitié la consommation de combustible, ce qui augmentera la productivité et, par là même, la compétitivité de ce nouveau moyen de transport face au modèle traditionnel à voile.

L'augmentation considérable du coût de la construction navale a eu ainsi un impact décisif en termes de structuration des relations économiques de cette époque. En effet, l'augmentation des besoins en capitaux nécessaires afin de financer les projets de construction navale devient bien trop importante et encourage l'adoption de

plus en plus fréquente du cadre juridique de la société par actions. En conséquence, le recours croissant au marché financier, qui touche tous les grands domaines d'investissement industriel (Hautcoeur 2007), contribue à autonomiser la construction navale du négoce et à accentuer le processus de spécialisation de l'armement observable au cours du siècle.

L'arrivée des bateaux « cargos » à cette époque illustre bien l'essor de ce nouveau modèle de développement industriel, qui plaide pour des navires plus grands et plus rapides (Lenhof 2005). Dans le même temps, la complexification technique des tâches de navigation a profondément modifié les qualifications recherchées auprès du personnel de navigants (Cochard 2011), générant une élévation du niveau de technicité requis autant qu'une forme de coupure entre le pont et le nouveau secteur de « la machine », où s'exerce l'autorité d'un nouvel homme fort de la navigation, le mécanicien. Cette élévation générale du statut de la main d'œuvre navigante a permis l'avènement d'une réelle autonomisation de la marine marchande en tant que secteur économique stratégique (Paradeise 1984), même s'il n'en demeure pas moins qu'un large mouvement de professionnalisation du métier de marin, notamment chez les officiers, avait déjà vu le jour dès l'époque de la navigation à voile (Elias 1950).

Une séparation inscrite dans des transformations industrielles globales

Malgré des crises économiques profondes, la deuxième moitié du XIX^e siècle reste, un temps, marqué par l'augmentation des opportunités d'échanges, notamment grâce à une volonté politique de facilitation des échanges intra-européen et extra-européen. Ainsi, d'après le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), le taux d'ouverture de l'Europe, permettant de jauger le niveau des exportations et donc l'intégration commerciale des pays, a doublé sur la période 1830-1870 (CEPII 2016).

Nous avons déjà évoqué l'arrivée de la machine à vapeur sur les mers, il n'en demeure pas moins que ce nouveau mode de transport a également complètement bouleversé la manière de concevoir l'acheminement de marchandises à terre (train à vapeur sur les rails) vers l'*hinterland*. Malgré des investissements d'infrastructures

considérables, l'abaissement des coûts et du temps de transport représentent un formidable vecteur d'amélioration de la productivité : « *l'économie de temps, sans parler ici de l'économie du coût du transport, devient un facteur extraordinairement fécond de la richesse des nations.* (Jouffroy 1931, p. 504) ». En France, 1842 reste une date emblématique de l'histoire économique puisque c'est à cette période que l'État français décide de lancer un vaste plan de construction de chemin de fer à l'échelle du pays tout entier (Delpech et Rollet 2017) afin de compenser les retards en la matière, vis-à-vis d'autres pays européens comme l'Angleterre, qui était entrée bien plus tôt dans le machinisme. L'application de cette volonté politique entraîne une mobilisation massive de capitaux et l'émergence des premières grandes compagnies privées ferroviaires.

Le contexte européen est également favorable à l'augmentation des échanges pour au moins deux autres raisons principales. Tout d'abord, il est marqué à cette époque par une libéralisation importante des tarifs douaniers, souvent résumée par la signature emblématique du traité franco-anglais ou traité Cobden-Chevalier de 1860. Même si ce traité a plutôt été jugé comme une opportunité pour le commerce français et notamment les exportations agricoles, le secteur de la marine marchande lui n'a, en revanche, pas su profiter de ces opportunités face à un armement anglais davantage compétitif : « *C'est donc la marine qui a le plus souffert de la politique libérale de Napoléon III, et plus particulièrement du Traité puisque la Grande-Bretagne était la première puissance maritime du monde.* (Cadier 1988, p. 377) ».

Ensuite, l'ouverture du canal de Suez en 1869³¹, cette voie navigable d'environ 190 Kms de long qui relie la mer rouge à la Méditerranée, a constitué une formidable augmentation des débouchés et des opportunités de marchés pour l'Europe et l'espace méditerranéen plus particulièrement. « *Le canal diminue en effet le parcours de moitié entre l'Europe et les Indes : entre Marseille et Bombay via Port-Saïd, il faut compter 4 553 milles marins contre 10 424 en passant par le cap de Bonne-Espérance.* (Piquet 2015) ». La facilitation des échanges se ressent également

³¹ Pour un rappel historique bien plus détaillé sur ce projet millénaire, le lecteur pourra se reporter aux travaux d'André Siegfried (1940) « Suez, Panama et les routes maritimes mondiales » et de Hubert Bonin (1987) « Suez, du canal à la finance (1858-1987) ».

dans la capacité qu'offre le canal à connecter des régions du monde dont les économies sont encore structurellement très différentes (Crozet 1935) ; avec une tendance, pour les pays du Nord, plus industrialisés, à diffuser leur modèle de production par l'exportation de machines industrielles, les pays du Sud exportant, quant à eux, majoritairement des matières premières et des produits agricoles. Ainsi, le trafic général du canal de Suez en jauge nette³² (JN) a été multiplié par 38 sur la période 1870-1910 (Étude et conjoncture, 1949) atteignant 16582 milliers de tonnes exprimées en JN.

Les mutations profondes des relations économiques qui ont eu lieu sur cette période historique font que l'armement s'est progressivement autonomisé de la sphère du négoce et est parvenu progressivement à se constituer en acteur indépendant et incontournable du commerce maritime. L'augmentation massive des besoins de financement conjugués à l'augmentation importante de la technicité des navires et du transport en général, a accentué la spécialisation professionnelle des armateurs et fait basculer le commerce maritime dans le deuxième régime d'affrètement de notre typologie, l'ère des propriétaires de navires.

3 Un deuxième régime d'affrètement maritime largement piloté par les armateurs. (Fin XIXe-1945).

Pour mieux comprendre le rôle prépondérant du secteur de l'armement dans ce deuxième régime d'affrètement, il faut tout d'abord considérer que les prémices du droit maritime international ont été, dans un premier temps, largement favorables aux propriétaires de navires. L'organisation de ce secteur, au niveau national d'abord, international ensuite, a été également déterminante. Elle a contribué à renforcer son

³² La mesure du volume entier du navire est la jauge brute, la notion de jauge nette ou de tonnage net fait référence au volume (exprimé en tonneaux) d'un navire utilisable à des fins commerciales de transport de marchandises. Elle correspond à un système universel de jaugeage des navires de commerce mis en place par l'organisation maritime internationale en 1969.

autonomisation vis-à-vis du négoce tout en consolidant sa capacité à peser dans les décisions politiques internationales portant sur le transport maritime. Plus largement, ce nouveau mouvement de structuration de la flotte marchande mondiale a esquissé les conditions favorables d'une augmentation de la rationalisation de son activité, celle-ci est rendue particulièrement visible par l'émergence à cette époque du modèle des lignes régulières. Revenir sur l'histoire du groupe Louis-Dreyfus, qui échappe à notre typologie, va nous permettre, dans un dernier point, de mieux situer la diversité des conditions de l'affrètement maritime durant cette période.

3.1 Au commencement d'un droit international de la mer, largement en faveur des propriétaires de navires

La rédaction de l'ordonnance dite de Colbert, en Août 1681³³, constitue le premier jalon d'une législation maritime en France, elle pose les fondements d'une organisation de la marine marchande nationale mais également les prémices, modestes, d'une harmonisation au niveau international (Gazette de la chambre arbitrale maritime, 2016). En effet, cette ordonnance royale ne présente pas réellement d'originalité du droit national français mais se révèle être plutôt un condensé d'autres législations européennes qui avaient vu le jour antérieurement. Elle sera par ailleurs un texte législatif d'une importance capitale, qui a relativement peu évolué jusqu'à la fin du XIXe siècle.

Il faudra attendre plus de deux siècles pour que de multiples associations nationales du droit maritime voient le jour en Europe et décident de converger afin de créer le Comité Maritime International (CMI). Cette organisation, non gouvernementale, devient donc, de fait, la première organisation internationale dont les domaines de compétence concernent exclusivement le droit maritime et plus

³³ D'autres formes de codifications régionales du droit de la mer ont été cependant antérieures à cette période, nous pouvons notamment citer le « consulat de la mer » sur l'aire méditerranéenne ou encore « le rôle d'Oléron » dans la Manche.

précisément un objectif d'uniformisation et d'harmonisation des droits maritimes nationaux.

Nous pouvons cependant distinguer l'importance que prennent les armateurs dans la structuration du secteur maritime dans la mesure où les premières conférences sont dédiées à la réglementation de l'abordage en mer mais également à la limitation réglementaire des responsabilités de l'armateur, dans l'exercice de sa fonction de transporteur maritime. Ainsi, à l'issue de ces conférences, les armateurs, alors regroupés en puissantes compagnies maritimes, sont parvenus à imposer, dans la rédaction du connaissement³⁴ pour les affrètements de lignes régulières³⁵, une clause de « non-responsabilité du transporteur pour dommage ou perte de la marchandise » (Rimaboschi 2006).

La fin du XIXe siècle marque également un autre basculement important vers une volonté d'internationalisation du droit maritime, directement liée à l'essor des armateurs en tant que groupe professionnel autonome, identifié et structuré. C'est en effet, durant cette période, en 1875 plus précisément, que la première conférence maritime a eu lieu (Odier 1979, p. 686). Les conférences sont des lieux de rencontre pour les armateurs, soucieux de limiter les effets d'une concurrence excessive et destructrice pour le secteur tout entier (Bonassies et Scalpel 2006) par la mise en place d'accords permettant d'uniformiser à la fois les dessertes mais aussi plus largement le fret.

Ces conférences, qui se poursuivront encore pendant plus d'un siècle, traduisent donc un double mouvement. D'une part, une volonté d'harmonisation internationale du droit maritime dont les fondements serviront de base aux textes législatifs d'envergure et qui suivront. D'autre part, un renforcement sans précédent du poids des armateurs, dans l'organisation et la structuration du trafic maritime et plus largement du commerce international. Cette influence ne va faire que se renforcer

³⁴ Le connaissement est un document qui authentifie la prise en charge, par le transporteur, de la marchandise au port de départ et permet sa délivrance au port d'arrivée.

³⁵ Le modèle des conférences a également inspiré les armateurs au voyage ou *tramping* puisque en 1937 une conférence a également vu le jour. Elle dura quelques années puis fut abandonnée au moment de la seconde guerre mondiale.

durant la période suivante, marquant clairement le basculement vers un nouveau régime d'affrètement.

3.2 Union des armateurs en France et à l'international : vers un renforcement total de l'influence de l'armement au niveau mondial ?

Un renforcement national et européen

La fin du XIX^e siècle est marquée par un mouvement de fond de structuration des organisations patronales dans un grand nombre de secteurs industriels, (Dubos 2001 ; Barjot 2006 ; Fraboulet et Vernus 2012) dont celui de l'armement. L'avènement d'un comité de groupe professionnel d'envergure nationale peut être considéré comme un des points culminants de l'autonomisation avec le négoce. Présent dans la loi du 21 Mars 1884, il sera officiellement fondé à Paris en 1903, par André Lebon sous l'appellation Comité Central des Armateurs de France (CCAF). Cette organisation a pour fonction principale de défendre les intérêts de l'armement français, elle va d'ailleurs se constituer en véritable lobby parlementaire durant cette période. Elle regroupe à ses débuts 10 sections (Viaud 2005, pp. 41-76), correspondant chacune à une activité d'armement de l'époque, l'essentiel étant concentrée autour du cabotage national et international. Dans le transport maritime, le cabotage correspond à un type de navigation particulier, sur de courte distance, qui consiste à se rendre de port en port en restant près des côtes (Armateurs de France 2017).

Des organisations syndicales régionales d'armement prévalaient au CCAF, elles ont d'ailleurs été les fondements de sa création (Borde 2006, p. 222). Les armateurs, propriétaires de navires, étaient alors principalement réunis en deux grandes organisations régionales : la première, le Syndicat marseillais de la marine marchande créé en 1891, la deuxième, le Syndicat des armateurs du Nord créé en 1897. Ces deux entités vont fusionner le 13 Janvier 1903 pour former le Comité central des Armateurs de France. On peut dire que cette organisation sera d'emblée représentative du secteur qu'elle souhaite défendre car l'ensemble de ses membres compte pour plus de 90% du tonnage français de cette période. La volonté de structuration de cette organisation

s'inscrit dans un mouvement plus vaste d'union patronale, puisque la même année, le fondateur du CCAF va également participer à la création de la Fédération des industriels et des commerçants français (Fraboulet 2007, pp. 160-161) dont l'objectif est de créer une synergie dans le milieu industriel en jouant le rôle d'organisation interprofessionnelle, capable de combler les faiblesses des organisations sectorisées existantes. Cette structuration professionnelle nationale est à replacer dans un mouvement européen plus large de consolidation du milieu maritime (*shipping*) à l'échelle continentale et mondiale (*Ibid* p. 224). Ces avancées sont révélatrices d'une volonté partagée des propriétaires de navires d'obtenir un poids politique suffisant afin de peser, dans une période où le climat social est plus que tendu et où les prémices d'une institutionnalisation mondiale des échanges, par voie maritime, sont en train de voir le jour.

La convention de Bruxelles de 1924, aussi appelée plus communément « règles de La Haye » représente l'une des premières tentatives de la communauté internationale de poser un cadre uniformisé sur les devoirs des transporteurs, peu contraignants depuis la mise en œuvre des conférences maritimes. Ces derniers sont donc largement renforcés (Rimaboschi 2006). Les armateurs ont alors une responsabilité minimale vis-à-vis des autres parties, notamment celle de garantir des conditions de stockage et de navigabilité minimum. La mise en œuvre de ces dispositions participe à l'unification des règles de rédaction et de délivrance du connaissance maritime, garantie par la convention de Bruxelles. Cette convention constitue une base importante qui sera enrichie quelques décennies plus tard.

La structuration des armateurs s'accompagne également d'une rationalisation de leurs activités. Ceci est particulièrement saillant lorsque l'on regarde les mouvements qui ont permis l'émergence du modèle de lignes régulières.

3.3 L'essor des lignes régulières

Le niveau de technicité des navires rend maintenant possible la planification des voyages. Afin d'y répondre, de grandes compagnies maritimes, telles que la

Compagnie Générale Transatlantique³⁶ créée en 1855, en France, vont contribuer à l'exploitation, voire à l'ouverture d'un grand nombre de lignes régulières à travers le monde (Ruellan 1937, p. 197). Une ligne régulière de navigation peut se définir comme des « *des itinéraires plus ou moins rigides qui répondent à la régularité du fret ou du passage des voyageurs. (Ibid p. 202)* ». Ainsi, ces itinéraires de navigation vont participer à dessiner ou redessiner les grandes routes commerciales et les itinéraires secondaires, permettant d'acheminer ou de desservir les marchandises à l'intérieur des terres. Une ligne se définit donc par le nombre de navires qui l'emprunte, et par le maillage des escales et des ports planifiés qui permet d'optimiser le chargement et le déchargement des marchandises.

Dès la deuxième moitié du XIX^e siècle, les grandes compagnies maritimes ont joué un rôle déterminant dans le développement des lignes de navigations maritimes. En 1855, la Compagnie Générale Transatlantique voit le jour en France. Cette entreprise est assez représentative du modèle industriel de l'époque puisque ses propriétaires, les frères Péréire, sont des banquiers qui financent de nombreuses infrastructures (Lévy-Leboyer 1964 ; Autin 1984), et sont également à la tête de plusieurs entreprises ferroviaires (Barbance 1955, pp. 33-41). Les grands traits de son histoire, de la construction de navires à la navigation, sont bien résumés dans les travaux de Francis Ruellan « *En 1861, elle obtient la concession des services officiels postaux à destination des Antilles, du Mexique et de New York. En 1862, elle dessert l'Amérique centrale, où Napoléon III entreprend l'expédition du Mexique, mais c'est surtout à partir de 1864 que son orientation se précise. A ce moment, avec son paquebot à aubes, de 3 200 tonnes, le Washington, long de 108 mètres, elle inaugure la ligne Le Havre-New York. En 1867, une hélice remplace les roues à aubes sur le Washington. En 1885, sont fondés les chantiers navals de Penhoët. En 1912, apparaît le premier navire de luxe : la France, long de 217 mètres et dont les machines puissantes de 40 000 CV actionnent quatre hélices. (Ruellan 1937, p. 202)* ».

³⁶ Au siècle suivant, la compagnie générale transatlantique deviendra la Compagnie Générale Maritime (CGM) et fusionnera, en 1999, avec la Compagnie Maritime d'Affrètement (CMA) pour devenir l'un des leaders mondiaux du transport maritime actuel, la CMA-CGM.

Afin de présenter succinctement le maillage de ces lignes régulières sur les océans du monde, nous nous appuyerons sur les quatre grandes catégories, formulées par Zimmerman (Zimmermann 1911, p. 373). Le premier type de lignes régulières correspond aux lignes rapides pour passagers, principalement situées dans l'espace Nord-Atlantique. Les lignes de fret à « valeur moyenne » constituent le deuxième type de lignes : il s'agit de l'exportation par voie maritime de produits à faible valeur ajoutée comme les machines agricoles ou encore la farine. Elles forment un réseau qui relie les ports de moyennes importances. Les lignes de navigation, qui constituent une sorte de continuation des lignes ferroviaires, sont également répertoriées comme étant le troisième type, permettant une connexion « transocéanique ». Enfin, les lignes industrielles, dédiées à l'exportation par voie maritime de produits uniques et spécialisés (minerai, bananes, ...) représentent la quatrième grande catégorie de lignes régulières. Le niveau de technicité requis sur ces lignes est plus important que pour les précédentes catégories car le transport de produit spécialisé nécessite, de fait, des navires qui le soient tout autant ainsi que des ports de chargement et de déchargement, spécialement équipés.

Un tel développement est rendu possible par les subventions étatiques qui permettent aux compagnies de navigation de réaliser les investissements colossaux nécessaires (construction des navires mais aussi d'un véritable réseau secondaire de transport). Même si le caractère national des compagnies de navigation maritime est commun à l'ensemble des pays industrialisés de l'époque, les modes d'organisation locale de la marine marchande sont très divers. L'URSS, par exemple, concentre l'ensemble de son tonnage dans une seule compagnie, la Sovtorg, la Grande-Bretagne, à l'inverse, assoit sa puissance maritime sur un très grand nombre d'entreprises du secteur de tailles diverses.

Le début du XXe siècle n'enraye en rien la tendance du trafic maritime à croître, la hausse du fret est quasi-continue sur cette période (Perpillou 1938), ce qui assure de confortables bénéfices au secteur. Cette augmentation de la demande mondiale de biens et services, constitue le socle sur lequel repose la structuration du marché des lignes régulières, lui-même largement dominé par les grands armateurs et les compagnies de navigation. Cette période est également marquée par une forte

montée des politiques protectionnistes qui vont largement orienter le développement du transport maritime de la métropole vers ses autres territoires : « Dès 1830, les trafics coloniaux ont été réservés à la marine marchande française. Une loi de 1899 confirma que le trafic des passagers et des marchandises entre la France et l'Algérie était réservé aux navires français, suivant le principe de la continuité territoriale. Ces dispositions sont non seulement réaffirmées après la Première Guerre mondiale mais complétées. Pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, la loi de 1928 réserve au pavillon français les deux tiers de l'approvisionnement en pétrole brut. Un décret de 1935 stipule que le transport des bananes en provenance des DOM (Antilles) à destination de la métropole est réservé aux navires français. Ces réservations de trafic, portant sur les passagers comme sur les marchandises, sont en partie reconduites dans la deuxième moitié du XX^e siècle. (Berneron-Couvenhes 2001, p. 28) ».

3.4 Une exception, l'histoire du groupe Louis Dreyfus (1851)

L'exercice typologique que nous sommes en train de réaliser ne saurait faire oublier le développement différent, à la même époque, d'une grande entreprise française qui deviendra rapidement multinationale et emblématique du transport maritime. Le groupe Louis Dreyfus est, à ce titre, un exemple particulièrement évocateur d'une forme de persistance de « *l'ancien régime socio-économique* » (Delobette, 2005 p. 14). Fondée en 1851, par Léopold Louis Dreyfus, les premières activités de l'entreprise se trouvaient dans le négoce de blé en Alsace (Dieterich 2014) avec une ouverture sur les pays germaniques.

Rapidement les activités du groupe se sont élargies afin de former une société plurielle en termes de branches d'activités et caractéristiques d'une volonté d'intégration verticale de la chaîne de valeur. A partir de 1890, le groupe Louis-Dreyfus va créer une filiale Louis Dreyfus armateur (LDA) avec un navire puis rapidement une dizaine de navires à vapeur et a pu conclure des accords de vente et de transports de grains avec de grandes puissances, telles que la Russie (Sifneos 2011). D'autres activités viennent se fédérer autour du négoce de grains comme la banque.

Au début du XXe siècle, le groupe Louis Dreyfus s'est extrêmement développé et devient l'un des plus importants négociants et transporteurs de grains de toute l'Europe.

Son développement reste cependant relativement atypique au regard de notre typologie. En effet, à une époque largement dominée par la spécialisation des activités, le groupe est animé par une volonté d'intégration de la chaîne de valeur qui prévaut encore de nos jours. Le groupe Louis Dreyfus qui va atteindre assez rapidement une envergure internationale semble incarner une autre voie, un autre modèle de développement qui a pourtant su s'imposer dans une époque marquée par la spécialisation des activités caractéristique du mouvement de division du travail social observé par Durkheim en 1893 (Durkheim 1967).

Aborder cette entreprise qui ne rentre pas tout à fait dans les critères de notre typologie nous semble intéressant à plus d'un titre. Tout d'abord, l'analyse de ce groupe, sans remettre en cause l'intérêt de l'exercice typologique permet de ne pas tomber dans le biais d'une ultra simplification de la réalité. De plus, cela renforce le caractère particulier du transport de céréales (vrac sec) dans l'ensemble des marchandises exportées par voie maritime.

Le caractère périssable de la marchandise transportée, notamment pour les céréales, renforce d'autant plus le besoin d'optimisation du temps d'acheminement et des conditions de stockage. Le plus souvent, les céréales, depuis le foncier agricole, sont acheminées vers un organisme stockeur, qui a en charge la collecte et la redistribution vers des silos de répartition avant d'atteindre in fine les silos portuaires. La maîtrise de cette chaîne de valeur, ininterrompue par la propriété des navires vraquiers spécialisés dans le transport de ce type de marchandise est envisagée comme un gain de compétitivité important inhérent à la nature même de la marchandise transportée.

Ce deuxième régime d'affrètement maritime a donc été marqué par l'autonomisation puis la structuration d'un nouveau groupe professionnel, les armateurs. L'essor des lignes régulières, rendu possible par les innovations technologiques des navires a profondément bouleversé la manière de concevoir

l'affrètement maritime tout en dynamisant largement les échanges. Certes, les deux guerres mondiales qui ont marqué la première moitié du XXe siècle, ont eu des impacts majeurs dans l'histoire du transport maritime et notamment dans les relations entre l'État et les armateurs lors de la réquisition générale de 1918 (Berneron-Couvenhes 2018). Nous avons cependant fait le choix méthodologique de ne pas retenir dans notre typologie cette période exceptionnelle pour le transport maritime, mais plutôt d'analyser, comment à sa suite, un droit international de la mer a pu voir le jour.

4 Un troisième régime d'affrètement marqué par la domination de la rationalité logistique. (1945-nos jours).

Cette ultime période de notre typologie historique a été marquée, au sortir de la deuxième guerre mondiale, par une coopération internationale sans précédent. Cette institutionnalisation du libre-échange a notamment permis l'émergence d'une union douanière au niveau mondial. Les perspectives pour la marine marchande qui en résultent se sont également accompagnées d'une consolidation de sa régulation. En effet, c'est durant cette période que le droit international de la mer se renforce. Parallèlement à ce mouvement de structuration du secteur, de profondes révolutions technologiques et logistiques, telles que l'apparition du conteneur et des plateformes multimodales, voient le jour. Elles ont pour conséquence de rationaliser encore plus fortement l'activité autour d'un double mouvement de spécialisation et d'autonomisation du transport. Ces bouleversements technico-logistiques ne sont pas sans effet sur les besoins ainsi que les conditions de travail de la main d'œuvre navigante. La multiplication des pavillons de complaisance a constitué une flexibilisation sans précédent du travail ce qui a constitué des mutations importantes dans les immatriculations de la flotte marchande ainsi qu'une moins-value sociale importante pour les marins.

4.1 Renforcement du commerce maritime et de ses lignes au prisme d'un libre-échange institutionnalisé

A l'issue de la seconde guerre mondiale, Plusieurs dirigeants, notamment nord-américains, ont souhaité la mise en place d'une organisation d'envergure mondiale visant à promouvoir la coopération internationale en vue d'établir un nouvel ordre économique mondial (Siroën 1998). L'avènement d'un grand nombre d'organisations s'inscrit dans un long processus qui démarre bien avant la deuxième guerre mondiale et qui a connu de multiples pérégrinations, notamment l'échec de la charte de La Havane (Khavand 1995 ; Graz 1999) qui marque un net recul sur les ambitions d'une concertation économique au niveau mondial. Toutefois, l'esprit de cette initiative, à savoir assurer une forme de paix à l'échelle mondiale en accroissant l'interdépendance des économies, est toujours présent. Il est véhiculé par ailleurs dans nombre d'institutions qui ont également vu le jour durant cette période (Jouanneau 2003). C'est le cas notamment du Fond Monétaire International et de la Banque Mondiale (1945).

La volonté de faire baisser et d'harmoniser les tarifs douaniers au niveau mondial se retrouve dans l'acronyme qui constitue le nom de l'accord concerné. Le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) est signé le 30 Octobre 1947 par 27 pays parmi lesquels, la France, le Canada, le Royaume-Uni et les États-Unis, il servira de socle pour les négociations et la structuration du commerce international jusqu'en 1995. On distingue traditionnellement 8 cycles de négociations sur cette période³⁷. Ce nouveau système d'après-guerre est basé sur les négociations multilatérales d'accords douaniers et repose sur plusieurs grands principes pour garantir son fonctionnement, notamment celui de la clause de la nation la plus favorisée. Dans cette perspective, tout

³⁷ Le GATT a connu huit cycles de négociation et d'accords avant de devenir l'OMC en 1995 : Les accords de Genève en Avril 1947, d'Annecy en Avril 1949, de Torquay en Septembre 1950, de Genève (II) en 1956, Le Dillon Round en Juillet 1962, Le Kennedy round en 1967, le Tokyo round en Avril 1979 et enfin l'Uruguay round en Avril 1994.

« privilège » ou avantage tarifaire accordé à une nation doit ensuite être décliné et incorporé sans délai à toutes les autres nations contractantes.

Afin d'éviter une présentation exhaustive des différents accords et avancées de chaque cycle de négociation, il est possible de résumer la portée du GATT en s'intéressant à ses trois principales fonctions (Siroën 1998, p. 8). Le GATT exerce tout d'abord une première fonction de « gardien des règles du jeu » c'est-à-dire que l'organisation est garante des grands principes de structuration du commerce international qui ne reposent pas sur la coercition mais sur une ouverture concertée des économies. Une deuxième fonction est celle de « gardien des accords commerciaux » qui peut se résumer comme une garantie de suivi des accords multilatéraux portés par les États contractants. Enfin, une troisième fonction peut se définir comme celle de « maître d'œuvre des négociations multilatérales ». Il faut rappeler que les accords de GATT s'inscrivent dans un processus plus large et continu de libéralisation des échanges par des incitations successives à la négociation multilatérale, pour aboutir à de nouveaux accords ou au renforcement d'accords déjà existants.

Dans cette perspective, les pays développés ont pu bénéficier d'un abaissement moyen des droits de douane extrêmement significatif : *« Pour donner un exemple des réalisations du GATT, on dira que les huit séries de négociations qui ont eu lieu depuis 1947 ont permis de ramener le niveau moyen des droits de douane dans les pays développés de plus de 40% à 3.9%. (Khavand, 1995, p. 17) »*. L'abaissement des tarifs douaniers (divisés par 10 en moyenne sur la période des accords GATT) a été l'un des facteurs prépondérants de l'augmentation significative des échanges. Dans la continuité de ces négociations, une véritable Organisation Mondiale du Commerce (OMC) voit le jour en 1995 (Graz 2010). A la différence du GATT elle dispose du statut d'organisation internationale ce qui renforce d'autant plus les possibilités d'institutionnalisation des échanges de biens et de services au niveau mondial. Ce contexte de libre-échange a directement élargi les perspectives du commerce international dynamisant le transport maritime dans son ensemble (Vigarie 1983, p. 58). Conjointement à cela, le développement du commerce international dans un cadre institutionnel rend possible l'émergence d'institutions propres au transport maritime et l'établissement d'un véritable droit international de la mer.

4.2 Un commerce maritime qui repose davantage sur le droit international de la mer

Cette période est emblématique d'un renforcement sans précédent du droit de la mer en tant que structurant des échanges par voie maritime. En effet, pour la première fois, une institution gouvernementale supranationale, l'Organisation Maritime Consultative Intergouvernementale (OMCI), s'empare de la question maritime et permettra l'émergence de textes fondateurs, parmi lesquels la convention des Nations Unies sur le droit de la mer, rédigée en 1982. Ce premier cadre international va constituer un véritable socle sur lequel va reposer la régulation institutionnelle du transport maritime de marchandises.

Un premier cadre international porté sur la mer de l'OMCI à l'OMI

Les prémices du droit maritime international remontent principalement à la fin du XIXe siècle. A cette époque une multitude d'organisations non gouvernementales et de comités privés tel que le Comité Maritime International développent des arbitrages, dans le cadre notamment des conférences maritimes, selon les formes typiques du régime d'affrètement dominé par les armateurs que nous avons défini préalablement. En droit, l'arbitrage correspond à une forme de résolution alternative des conflits (Jarrosson 1997, p. 328), qui est laissé entre les mains d'arbitres, désignés par les parties engagées. Le but est de privilégier un mode de résolution qui ne nécessite pas de mobiliser des organes judiciaires contentieux.

Il faudra attendre la signature de la convention de 1948 pour que naisse l'Organisation Maritime Consultative Intergouvernementale (OMCI) première instance officielle des Nations Unies sur la coopération entre les États, sur les questions maritimes. Il s'agissait donc de promouvoir une internationalisation du droit de la navigation maritime par l'établissement de normes internationales (Lefebvre-Chalain 2010, p. 36). La dimension consultative de ce nouvel organisme ne saurait toutefois minimiser l'impact de sa création dans un contexte d'accélération des échanges et de profondes modifications des négociations entre les États. Finalement, la massification

du trafic maritime a rendu indispensable la convergence vers un équilibre institutionnel à la hauteur des enjeux (*Ibid* p. 40).

C'est finalement une double conjonction de facteurs qui a déclenché une profonde mutation des compétences de l'OMCI. D'une part se sont exprimées des critiques importantes de la part de pays en développement. Ces derniers, bien que membres de l'OMCI depuis 1961, se sentaient déconsidérés « *en dépit d'élargissements successifs, comme un club de pays riches et dominant par leurs puissantes flottes marchandes le commerce maritime international*. (Dutheil 1976, p. 434) ». D'autre part est survenue une catastrophe environnementale, le naufrage du pétrolier libérien, *Torrey Canyon*, au large des côtes anglaises en Mars 1967, considérée comme la première marée noire de l'histoire maritime. Cette catastrophe a précipité la nécessité d'une coopération inter-étatique afin de faire face immédiatement aux conséquences environnementales et établir des responsabilités juridiques. Cela a conduit les gouvernements nationaux à renforcer la planification de normes internationales plus contraignantes dans le transport d'hydrocarbures, ce qui a eu des effets sur l'ensemble du secteur maritime. La décennie suivante sera marquée par l'avènement des principaux amendements, qui permettront progressivement de rendre contraignants les engagements pris par l'OMCI.

L'accélération des échanges économiques qui s'est poursuivie durant les décennies suivantes allant également de pair avec une recrudescence des catastrophes, notamment le naufrage de l'*Argo Merchant* au large des États-Unis en 1976, de l'*Amoco Cadiz* en 1978 ou encore du *Tanio* en 1980 a d'autant plus renforcé le poids de l'OMCI, qui change de nom le 22 Mai 1982 pour devenir l'Organisation Maritime Internationale. Le retrait de la mention « consultatif » marque une véritable évolution des compétences de l'organisation autant qu'une confiance accrue des États dans le besoin d'une instance supranationale, capable d'édicter des réglementations internationales visant à plus de sûreté maritime. L'évolution permanente du transport maritime, et plus largement de l'ensemble des innovations logistiques qui le constituent, rend d'autant plus nécessaire le renforcement de l'institutionnalisation des échanges notamment au travers d'une refonte importante de la responsabilité du transporteur.

Jusqu'alors, le transporteur est réputé responsable de la bonne réception des marchandises telles qu'elles sont décrites dans le connaissement. Par la suite, les règles de la Haye ont été prolongées par les règles de Visby en 1977 et ont abouti à la notion de « faute inexcusable » à l'intention des transporteurs *« s'il est prouvé que le dommage résulte d'un acte ou d'une omission du transporteur fait avec l'intention de provoquer un dommage, témérement et avec conscience. (Rimaboschi 2006, p. 395) »*. Cette mention de la faute inexcusable apporte donc un éclairage supplémentaire de premier plan sur les droits et les devoirs des transporteurs à cette époque, ainsi que sur la répartition des responsabilités en cas de litige. L'ensemble de ces dispositions a cependant été à nouveau complété par la convention de Hambourg de 1978, qui renforce l'encadrement de la responsabilité du transporteur concernant l'état des marchandises sous sa surveillance durant le transport.

Cette dynamique a pour effet une attention accrue à la gestion des risques, avec le développement progressif d'une sphère d'évaluation probabiliste des risques : *« Depuis les années 1990, de nombreux secteurs industriels maritimes se sont orientés vers un régime de "fixation d'objectifs" basé sur les risques, dans lequel les chercheurs en évaluation des risques et les ingénieurs en sécurité sont motivés pour développer et appliquer diverses techniques de modélisation des risques et de prise de décision. L'évaluation probabiliste des risques (PRA) est de plus en plus utilisée. En général, la tendance est que l'évaluation des risques n'est pas seulement utilisée à des fins de vérification dans la conception et les processus opérationnels des systèmes d'ingénierie marine et offshore, mais aussi pour prendre des décisions dès les premières étapes. (Wang 2006, p. 3, traduction de l'auteur) »*.

La consolidation du droit international de l'affrètement par la convention des Nations Unies sur le droit de la mer

C'est dans cette perspective que plusieurs textes législatifs majeurs du droit international maritime vont également voir le jour. La convention des Nations Unies sur le droit de la mer, conclue en 1982, a réuni 159 signatures lors des clôtures en 1984 à Montego Bay. Elle entrera en vigueur 12 ans plus tard en 1994 et fait véritablement figure de référence incontournable dans la protection globale du milieu marin (Nouzha

2005) dans la mesure où elle propose un cadre juridique permettant de régler les litiges inhérents à l'activité maritime. Ainsi, des règles précises concernant la délimitation de la mer territoriale et les obligations des États côtiers voient le jour.

Loin de faire consensus, cette convention a été largement critiquée par plusieurs États avant même son application officielle, estimant que cette dernière était encore trop floue sur les dispositions relatives à l'exploitation des fonds marins (Levy 1988), c'est ainsi qu'une commission préparatoire de l'Autorité Internationale des Fonds Marins et du Tribunal International du Droit de la Mer (TIDM) ou *International Tribunal for the Law of the Sea* en anglais, va être mise en place afin de pallier les insuffisances supposées de la convention maritime³⁸. Parmi les compétences des 21 juges, élus par les États signataires de la convention, qui composent le tribunal international, nous pouvons citer quelques règles spécifiques et emblématiques (Treves 1997). D'une part, la convention prévoit des mesures conservatoires, visant en quelque sorte à « geler » une situation potentiellement dangereuse pour le milieu marin et/ou bafouant le droit maritime d'un État, le temps de pouvoir constituer un tribunal arbitral. D'autre part, elle définit des procédures en prompt mainlevée de l'immobilisation des navires et également de libération des équipages, permettant de régler les litiges survenus entre un État côtier et un navire battant pavillon étranger. Il est intéressant de préciser qu'en la matière, le TIDM rend des arrêts qui ont un caractère à la fois obligatoire et définitif (Asseboni-Ogunjimi 2004, p. 259) affirmant d'autant plus le pouvoir politique contraignant du tribunal.

Une autre disposition emblématique de la convention maritime de 1982, en termes d'institutionnalisation des échanges, est perceptible dans la partie V relative à la délimitation des zones maritimes et plus précisément des Zones Economiques Exclusives (ZEE). La souveraineté des États, en matière de gestion et d'exploitation des ressources maritimes, est ainsi précisément structurée (même si les États-Unis,

³⁸ Cette nouvelle instance supranationale devient complémentaire de la cour permanente de justice internationale qui avait vu le jour quelques décennies plus tôt, en 1922 et dont le statut et le règlement intérieur ont largement inspiré celui du tribunal international maritime. Pour une présentation plus détaillée du processus préparatoire à la mise en application du tribunal maritime international, se reporter à l'article du professeur Djamchid Momtaz (1984) « La Commission préparatoire de l'Autorité internationale des fonds marins et du Tribunal international du Droit de la Mer ».

premier territoire maritime au monde en termes de superficie, n'ont pas ratifié la convention tout en reconnaissant aux autres États les dispositions de la convention³⁹). Ainsi, plusieurs zones sont délimitées en fonction de la distance d'éloignement des côtes (encadré 3) et de la topographie du plateau continental (figure 6).

Encadré 3 : Comprendre la ZEE

Dans la première zone « les eaux intérieures », la souveraineté de l'État est totale, elle comprend l'ensemble des zones toujours couvertes par la mer, indépendamment du niveau de la marée.

Dans la deuxième zone, « les eaux territoriales », comprises entre les eaux intérieures et jusqu'à 12 miles marins au large (soit 22.2 kilomètres) l'État côtier a le privilège d'exploitation du sous-sol et des fonds marins, comprenant notamment l'ensemble des ressources halieutiques de la zone. Toutefois, dans ces eaux, les navires battant pavillons étrangers disposent d'un droit de passage qui peut être provisoirement suspendu par un État, pour des raisons de sécurité intérieure.

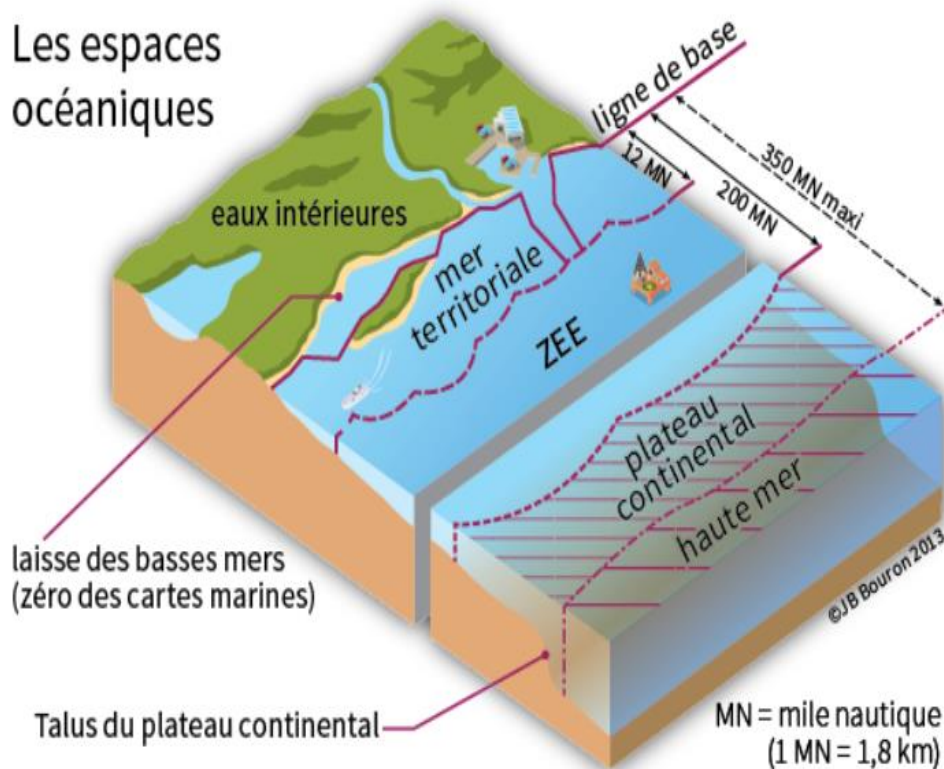
Dans la troisième zone la « zone contiguë » qui prolonge les eaux territoriales de 12 miles supplémentaires, l'État peut encore effectuer de plein droit des contrôles douaniers, fiscaux, sanitaires ou encore d'immigration. Ces trois zones recouvrent donc 24 miles marins mais la ZEE assure également un droit souverain dans la gestion et l'exploitation des ressources maritimes et des sous-sols à un État jusqu'à 200 miles soit environ 370 kilomètres^{40 41}.

³⁹ Le caractère ambigu de la position des États-Unis vis-à-vis de la convention maritime est bien explicité dans l'article de Jean-Pierre Quéneudec (1983) « La proclamation Reagan sur la zone économique exclusive des États-Unis. ».

⁴⁰ La définition est la portée d'une Zone Economique Exclusive obéit à une réalité bien plus complexe à la fois en termes de calculs et d'accords géopolitiques. Ce faisant leurs définitions sont largement évolutives. Ainsi, la France, a pu faire valoir en 2015 que l'inclinaison de son plateau continental lui donnait en réalité le droit de pouvoir agrandir sa ZEE jusqu'à 350 miles mais uniquement en ce qui concerne l'exploitation du sol et du sous-sol marin.

⁴¹ Pour davantage de précisions, le lecteur pourra se reporter au billet de Jean-Benoît Bouron (2017) « Mesurer les Zones Economiques Exclusives ».

Figure 6 : comprendre les espaces océaniques et la place de la ZEE



Source : la Géothèque (2013), les espaces océaniques

Finalement, la Convention de Montego Bay, en fixant un régime juridique global, pose un ensemble d'arrangements institutionnels au sens de Jane Jenson (2001). Ce premier cadre juridique transnational délimite plus précisément les responsabilités des différents intervenants de la chaîne de valeur et règle la plupart des relations entre frêteurs et affréteurs.

4.3 Révolutions techniques, moins-values sociales et intensification des échanges

La compréhension de la typologie des régimes d'affrètement doit également être interrogée du point de vue des avancées technologiques et des accélérations économiques qu'elle a permis et/ou auquel elle répond. L'apparition ainsi que la

systematisation du transport standardisé de conteneurs est un exemple phare qui a précipité l'émergence de la rationalité logistique et des plates-formes multimodales. Ces innovations technico-logistiques doivent être également contextualisées du point de vue des réformes libérales qui ont marqué ce siècle et qui tendent à modifier profondément la gouvernance globale des échanges par voie maritime ainsi que les stratégies de développement dans l'interface terre/mer (Foulquier et Lamberts 2014).

La révolution du conteneur et des plateformes multimodales

Ce que l'on qualifie de « révolution du conteneur » correspond à une innovation logistique majeure dans le transport maritime qui a globalement débuté à la fin des années 1950 et que l'on attribue généralement à un puissant homme d'affaires étasunien Malcom Purcell MacLean (1914-2001). Ce transport de « boîtes » standardisées⁴² normalise, dans des proportions exceptionnelles, l'arrimage et le transbordement des marchandises jusqu'alors chargées en vrac sur les navires. Il serait cependant réducteur de ne pas envisager la conteneurisation des marchandises en tant que technique de transport dans une perspective historique plus large : *« Il faut bien sûr distinguer l'invention de la boîte normalisée de taille réduite, qui date de la fin du XIX^e siècle, de la réflexion engagée à la faveur de la crise des années 1930 qui, des « cadres », mène aux containers, puis aux conteneurs actuels. Et il faut surtout établir la différence entre la période de lent perfectionnement de la « boîte » et la création plus rapide du navire porte-conteneurs, conçu spécialement pour son transport exclusif, afin de rendre justice à McLean. (Borde 2015, p. 147) »*. Dans notre perspective typologique, nous choisissons toutefois délibérément de nous concentrer sur la période récente où la conteneurisation est devenue un argument majeur de développement de l'industrie maritime, voire la véritable épine dorsale de la mondialisation (Frémont et Soppé 2005, p. 188).

⁴² Traditionnellement, on différencie deux grands types de conteneurs. Le conteneur de 20 pieds, ce qui dans le système métrique correspond à une longueur de 6,058 m, une largeur de 2,438 m et une hauteur de 2,6 m et le conteneur de 40 pieds dont les dimensions sont le double de celui de 20 pieds.

L'explosion de la productivité, liée à la conteneurisation des échanges par voie maritime, tient à plusieurs explications et a profondément restructuré l'ensemble de la chaîne de transport. Tout d'abord, le conteneur est une unité de charge en soi, cela signifie qu'il devient inutile de manutentionner le contenu de la cale d'un navire colis par colis mais que le conteneur représente l'emballage permanent des marchandises, durant toute la phase de transport. Une seule opération de manutention en remplace donc des dizaines voire des centaines. En effet, chaque conteneur déchargé équivaut à 10 ou 20 tonnes de marchandises pour un conteneur de 20 pieds et presque le double pour un conteneur de 40 pieds. Ce faisant, la durée des escales a été drastiquement diminuée, passant potentiellement de plusieurs jours à quelques heures ce qui a eu pour conséquence de fortement augmenter la productivité de l'ensemble de la chaîne.

L'existence de ces gains de productivité a incité rapidement les armateurs à augmenter leur capacité de transport Équivalent Vingt Pieds⁴³ ce qui a conduit à un gigantisme des navires porte-conteneurs⁴⁴ et à des gains de productivité considérables (Mongin 2013). Rapidement limités par les capacités de stockage et d'acheminement, les ports ont dû profondément s'adapter à cette nouvelle technique de transport devenue hautement stratégique afin de capter le maximum de flux de marchandises (Cullinane et Wang 2012). C'est d'ailleurs ce qui explique que les armateurs, entre autres, s'investissent aujourd'hui largement dans la gestion portuaire et l'aménagement de l'*hinterland*⁴⁵ (Renault 2010). Les enjeux économiques liés à la rotation des navires et aux opérations de transbordement sont devenus si importants que les armateurs souhaitent dans la mesure du possible avoir une visibilité sur la plupart des opérations logistiques à terre.

⁴³ Les capacités de transport des navires « porte-conteneurs » se jaugent au nombre de « boîtes » que ces derniers peuvent transporter et in fine manutentionnées dans les ports. Ainsi, un Équivalent Vingt Pieds (1 EVP) équivaut à un conteneur de 20 pieds.

⁴⁴ A titre d'illustration, le plus gros porte-conteneurs battant pavillon français aujourd'hui, également l'un des plus gros au monde, le « *Saint Exupéry* » a une capacité de transport de 20 600 conteneurs.

⁴⁵ Par *hinterland*, nous entendons une zone économique et logistique délimitée et connectée au réseau portuaire dans « l'arrière-pays ».

Rationalisation et délégation de l'organisation du transport

Dans cette perspective, les ports maritimes peuvent se retrouver rapidement dans une situation de saturation de marchandises à quai, ce qui rend d'autant plus nécessaire le besoin de modernisation des transports intermodaux transformant les ports en véritables plateformes de correspondances, aussi appelées « *hubs* ». La conteneurisation des échanges a précipité le renforcement des plateformes logistiques multimodales car les « boîtes » s'adaptent parfaitement aux différents modes de transport à disposition, une fois le déchargement effectué (péniches, trains, camions...). Les *hubs* sont donc des points névralgiques qui remplissent une fonction essentielle de fluidification des échanges, comme le résume d'ailleurs Claude Paraponaris dans ses travaux : « *Ce terme de hub signifie en anglais roue. Le terme « hub and spoke » est utilisé pour évoquer l'idée de rayonnement à partir d'un point central. C'est dans ce milieu des transports, puis de la logistique que la notion de plateforme va prendre sa consistance. C'est une zone très structurée de traitement rationnel des flux qui remplit une fonction d'interface entre plusieurs milieux productifs, commerciaux et de transit.* (Paraponaris 2017, p. 61) ».

L'enjeu de la localisation des sites de stockage est donc aujourd'hui révolutionné, notamment par rapport au caractère multimodal de l'acheminement (Fan We et al. 2013). L'usage du terme plate-forme dans le transport multimodal ne fait pas l'objet d'un consensus de fait, car il existe une véritable diversité des plateformes logistiques au sein même du transport multimodal (Fabbe-Costes 1994, p. 4), l'usage de ce terme « générique » demande à être précisé. Par plateforme multimodale, nous entendons l'intégration d'une chaîne de transport qui permet le passage entre différents moyens organisationnels, techniques et logistiques, garantissant ainsi à la fois l'optimisation et la continuité du transport de marchandises, tout au long du voyage.

Le développement de ces plateformes vient donc d'autant plus renforcer les économies d'échelle, déjà importantes dans la partie transport maritime à proprement dite et rend d'autant plus indispensable les connexions avec l'*hinterland* c'est-à-dire le transit de marchandises du port à destination de l'arrière-pays.

Cette refondation logistique profonde et complexifiée accentue le besoin de nouveaux acteurs qualifiés, aptes à en assurer son bon fonctionnement. Deux intermédiaires du transport se voient renforcés du fait de la complexité logistique issue de la montée en puissance du transport multimodal : le commissionnaire de transport et le transitaire.

Le commissionnaire de transport est un professionnel qui organise et veille au bon déroulement du transport de la marchandise qui lui est confiée par le donneur d'ordre du transport (aussi appelé chargeur, celui qui est à l'origine de la demande de transport), de son point de départ et ce, jusqu'à son point d'arrivée. Ce faisant, le commissionnaire de transport est avant tout un spécialiste des différents modes d'acheminement des marchandises. Ces attributions correspondent parfaitement à la spécificité d'un professionnel qui se situe au centre de l'organisation du transport multimodal (Delebecque 1998) sur l'ensemble de la chaîne. Ainsi, il gère, en son nom propre, l'organisation et la planification de l'acheminement de la marchandise d'un point à un autre (sans obligation de devenir transporteur en tant que tel) et le cas échéant, assume le règlement de l'ensemble des formalités administratives et douanières inhérentes au déplacement des marchandises dans les territoires. A la différence du transitaire, le commissionnaire de transport agit en son nom propre et à ce titre, a une obligation de résultats. Sa responsabilité est donc immense, il est garant de la réussite du transport et devra assumer le cas échéant, toutes pertes ou avaries potentielles, survenues à la marchandise durant le transport (multimodal). Le transitaire, à la différence du commissionnaire, a une obligation de moyen et non de résultats, car il n'agit pas en son nom propre mais au nom de son mandant, c'est un agent de liaison.

La conteneurisation des échanges maritimes envisagée sous la perspective de la spécialisation logistique multimodale ne saurait masquer le mouvement plus large de spécialisation des navires et des marchandises transportées par voie maritime tel qu'il a été exposé en introduction.

Concentrations, alliances, une tendance oligopolistique du transport maritime

A la suite du double mouvement concomitant de spécialisation et de gigantisme des navires, les armateurs ont opté pour deux stratégies majeures. D'une part, une tendance à la concentration, orientant le marché vers un oligopole inexorable, notamment sur le marché des conteneurs (Frémont 2019) et d'autre part, un mouvement de coopération entre les quelques grandes compagnies maritimes résultantes des concentrations (Francou 2015). Certes, la massification du transport maritime par porte-conteneurs a permis d'augmenter, dans des proportions considérables, la capacité de transport des navires. Cette augmentation de capacité va de pair avec d'évidents problèmes de rentabilité, en cas de ralentissement du trafic ou encore de remplissage partiel du navire ce qui a eu pour conséquence de précipiter un double mouvement de structuration du marché. D'une part, un mouvement de concentration des armateurs avec un grand nombre de rachats et de fusions acquisitions et d'autre part, le renforcement de la nécessité de constituer des alliances entre ces grands transporteurs.

L'alliance⁴⁶ entre grandes compagnies maritimes résulte de cet état de fait. Mutualiser les ressources sur une même ligne, un même trafic, permet d'avoir la flexibilité nécessaire pour pouvoir s'adapter, dans les meilleures conditions possibles, aux variations de l'offre et de la demande de transport maritime. « *L'alliance est un contrat de coopération dont l'expression la plus aboutie est le VSA.* (Chambre Arbitrale Maritime de Paris 2015, p. 5) ». Le *Vessel Sharing Agreement* (VSA), est un procédé par lequel deux ou plusieurs compagnies maritimes décident de rationaliser leurs activités, en mettant en commun plusieurs navires, sur des liaisons régulières (sans toutefois perdre la propriété effective de leurs navires) et sur un temps donné, souvent quelques années. Il s'agit finalement d'une gestion concertée de l'offre de

⁴⁶ Une dimension politique existe à ces alliances puisqu'elles nécessitent au préalable d'obtenir l'accord des autorités de la concurrence. L'abandon du projet d'alliance « P3 », qui concernait Maersk Line, MSC et CMA-CGM, en 2014, sous l'impulsion des autorités chinoises est par ailleurs un exemple significatif.

transport qui a pour but d'optimiser le chargement/déchargement des marchandises, sur l'ensemble des maillons qui composent la ligne régulière.

Ces alliances permettent donc aux armateurs de diversifier les destinations tout en améliorant le niveau de remplissage des navires ce qui a pour conséquence d'améliorer la rentabilité des compagnies en diminuant globalement le coût du transport. Certes, les alliances maritimes sont avant tout des accords d'entreprises dont la pérennité est fréquemment remise en cause (Frémont et Soppé 2005). Il n'en reste pas moins que les alliances maritimes structurent aujourd'hui complètement le marché du transport maritime de lignes, notamment dans le secteur du conteneur. Après de multiples recombinaisons, trois grandes alliances maritimes émergent en 2017 *Ocean Alliance*, *2 M* et *The Alliance*⁴⁷, couvrant la quasi-totalité du trafic et des grandes lignes. Si l'on se réfère aux trois principales routes de conteneurs, sur l'axe Est/Ouest, ces trois alliances maritimes obtiennent un pouvoir de marché considérable, 93 % du tonnage qui transite sur ces secteurs (CNUCED 2018).

Cette optimisation des escales et des remplissages de navires constitue donc une baisse des coûts de production non négligeable qui est également complétée par une libéralisation accrue des règles de pavillonnage régissant les conditions de travail et de navigation à bord des navires.

Ce phénomène de concentration et d'alliance est accompagné d'un mouvement similaire de structuration institutionnel international du secteur de l'armement. Un cadre européen à cette structuration est posé en 1965, où l'association des différentes unions nationales de l'armement se regroupe pour fonder le Comité des Associations d'Armateurs des Communautés Européennes (CAACE). Les buts du CAACE sont similaires à celui du CCAF à savoir, constituer un groupe de pression au niveau européen, capable d'influencer le décideur politique en un sens jugé souhaitable

⁴⁷ *Ocean alliance* est composée du français CMA-CGM, du chinois *China Ocean Shipping Company* (COSCO), ainsi que du taïwanais Evergreen. L'alliance 2M du Danois Maersk et de l'Italien *Mediterranean Shipping Company* (MSC). *The Alliance*, regroupe l'allemand Hapag-Lloyd ainsi que trois armateurs japonais K Line, Mitsui OSK Lines, Nippon Yusen Kaish, et du taïwanais Yang Ming.

par les transporteurs. Évolution sémantique, en 1990, le CAACE devient l'ESCA de l'anglais European Community Shipowners' Associations. Le poids de l'ESCA n'est pas négligeable dans la mesure où cette association concentre, à ce jour, l'ensemble de la flotte marchande battant pavillon européen (Langlais 2018). Le renforcement de l'armement au niveau international est donc réel mais fait tout de même l'objet d'un encadrement plus étroit sur cette période. Cette structuration institutionnelle a permis aux transporteurs maritimes de rationaliser davantage leur activité et de peser dans les décisions étatiques concernant les règles de pavillonnage.

Rationalisation de l'activité navigante et flexibilisation des règles de pavillonnage

Le renforcement des lignes et de la planification va de pair avec une volonté de réaliser de nouveaux gains de productivité, en renforçant l'autonomisation des navires, (Berneron-Couvenhes 2001, p. 32) ce qui a précipité une rationalisation de l'activité navigante sans précédent. Le gigantisme naval et les lignes régulières requièrent de colossaux investissements de départ mais également d'importants frais structurels de fonctionnement ce qui pousse les armateurs de lignes régulières à envisager des alliances et des mutualisations de navires sur leurs lignes, amorçant un autre grand mouvement de fond du secteur maritime, la concentration oligopolistique de l'armement sous l'égide de règles de pavillonnage qui tendent à renforcer la compétitivité-prix à bord des navires marchands.

Les armateurs anticipent de ce fait une baisse des besoins en équipage. En France, la réforme de la formation des marins⁴⁸ (première et deuxième classe) dite de la polyvalence (Paradeise 1984, p. 370) s'inscrit dans cette volonté de réduire les besoins en main d'œuvre. Elle signifie qu'un officier doit être en mesure d'assurer des tâches « pont et machine ». Il devient donc possible d'engager un officier qui pourrait exercer une double compétence. Conséquence directe de la réforme et de l'automatisation des navires, l'emploi navigant français s'effondre à partir des années

⁴⁸ Pour une vision plus large de la formation des marins français, le lecteur pourra se reporter à la thèse d'Angèle Grövel (2013) « Les officiers de la Marine marchande, un groupe professionnel dans la tempête ? Accès, socialisations et carrières des élèves officiers des écoles supérieures maritimes ».

60. En trente ans, il sera divisé par 5,3 (Charles et Grövel 2019 p. 41) passant de 43550 marins en 1961 à 8260 marins, en 1996. Cette expérience française, bien que particulière⁴⁹, souligne le mouvement de fond qui touche le reste de l'économie maritime. Le seuil minimal de personnel navigant embarqué sur une flotte marchande, fixé dans le cadre du Code du Travail Maritime⁵⁰ ou CTM 1926, est quasiment divisé par deux en quelques décennies. Si 42 personnes étaient exigibles en 1960, elles ne sont plus que 25, quinze ans plus tard en 1975 (Flécher, 2015 pp. 96-97).

Dans le même temps, la globalisation de l'ensemble du secteur maritime précipite la recherche accrue d'une compétitivité-prix de la part des armateurs. La main d'œuvre navigante ne fait pas exception, elle est un autre levier de la rationalisation à outrance de l'activité navigante marquant la fin d'une forme de marché du travail fermé qui a prévalu au siècle précédent (Paradeise 1984). Rationalisation et transnationalisation sont ici extrêmement liés, la recherche accrue de rationalisation conduisant les transporteurs à s'affranchir des règles « contraignantes » de leur pavillon national en termes de fiscalité et de conditions de navigation.

Certains États y voient une opportunité de développement économique⁵¹ et accueillent à bras ouverts des transporteurs du monde entier à la recherche de gains de compétitivité. René Musset (1959) a montré que les transporteurs grecs, parmi les premiers propriétaires de navires au monde, ont joué un rôle important dans le développement de cette pratique, en immatriculant massivement leurs flottes au sein de pays emblématiques de la complaisance tels que le Libéria et le Panama. S'ensuit alors une concurrence acharnée qui aboutit au déclin de la flotte des pays industrialisés.

⁴⁹ La polyvalence des tâches constitue une exception française dans la formation des navigants. Elle a d'ailleurs été pointée du doigt par l'OMI qui préconise la monovalence dans ses standards internationaux de formation. A cet effet, le lecteur pourra notamment se reporter à la Convention internationale sur les normes de formation des gens de mer, de délivrance des brevets et de veille de 1978.

⁵⁰ OIT, (1926), *Convention 22 sur le contrat d'engagement des marins*.

⁵¹ L'immatriculation des navires constitue une nouvelle source de revenu pour des « micro-États » très dépendants du tourisme. A titre d'illustration, le lecteur pourra consulter l'article de Nathalie Bernardie-Tahir (1999) « le pavillon maltais, un nouveau venu sur la scène de la complaisance maritime internationale ».

Dans ce contexte, l'Europe et les États-Unis n'ont eu d'autres choix que de proposer, eux aussi, leur propre pavillon de complaisance. Ce nivellement par le bas, accepté par les grandes puissances maritimes du monde est qualifié par Patrick Chaumette de complaisance nationale (Chaumette 1995, p. 56). Il y a donc deux raisons principales qui expliquent la généralisation de ces pavillons (Chaumette, 1999). Premièrement, déroger au registre classique d'immatriculation des navires est un moyen pour les États, de maintenir une flotte marchande immatriculée sous pavillon national. Deuxièmement, la souscription des armateurs à un pavillon économique permet également de profiter de subventions nationales, telles que des baisses de cotisations sociales ou encore d'exonérations diverses.

Le pavillon d'un navire détermine les conditions de vie à bord et a donc un impact sur les conditions d'emploi et de rémunération du facteur travail, c'est-à-dire l'équipage. La gestion de la main d'œuvre navigante s'inscrit dans un processus sans précédent de flexibilité d'autant plus amplifié depuis la généralisation du recours aux agences de *manning* (Chevalier 2019a), sorte d'agences d'intérim internationales spécialisées dans le recrutement et le placement de gens de mer⁵². Ce mouvement de flexibilisation vient par ailleurs se heurter aux décennies de négociations transnationales impulsées par l'*International Transport Workers' Federation* (ITF) visant à protéger les conditions de travail des gens de mer (Hannigan 1984) ce qui pose de lourdes questions en termes de recul du pouvoir syndical des gens de mer dans les négociations collectives à venir.

Pavillon de complaisance est donc un terme plutôt dépréciatif du modèle de pavillonnage classique car il sous-entend, bien souvent, que les règles économiques et sociales qui le constituent, ont été édictées en vue de favoriser une compétitivité prix du drapeau, le plus souvent au détriment des conditions de travail et de recrutement de la main-d'œuvre navigante. Même si la réalité reste plus nuancée que cela (Angelelli 2012), il n'en demeure pas moins que le pavillonnage de complaisance et le dumping

⁵² Les contours de la définition de gens de mer sont sujets à interprétations selon les États, notamment vis-à-vis de la définition de marin. Traditionnellement, sont considérés comme gens de mer l'ensemble des personnes, qu'elles soient salariées ou non, qui exercent une activité professionnelle à bord d'un navire.

social et fiscal sont aujourd'hui étroitement liés. Afin de mieux cerner les différentes conditions qui ont permis l'explosion de pavillonnage alternatif dits bis, de libre immatriculation ou encore de complaisance, au sein des grandes flottes marchandes, il est important de rappeler quelques grands principes fondamentaux qui structurent largement l'institutionnalisation des échanges par voie maritime.

Le droit maritime international repose tout d'abord sur la liberté pour les navires de pouvoir circuler dans les eaux internationales. Puis, tous les navires ont l'obligation de naviguer sous pavillon c'est-à-dire d'être administrativement recensés auprès d'un État. Enfin, le droit international maritime garantit à tous les États, même ceux ne disposant pas d'un littoral, de pouvoir immatriculer des navires sous leur pavillon national. Sur ce point, et malgré les avancées notables en matière d'institutionnalisation des échanges, la réglementation internationale est peu contraignante et laisse à chaque État une entière souveraineté, en ce qui concerne les conditions d'immatriculation des navires (Chaumette, 1999). Plus spécifiquement, l'article 2 de la Convention de Genève⁵³ « sur la Haute-Mer » de 1958, pose le principe d'un « *genuine link* » entre un État et son pavillon maritime. Le caractère, un peu confus de ce lien substantiel, renforce le rôle stratégique du pavillon pour les États soucieux de renforcer leur attractivité à l'international.

La convention de Montego Bay, en 1982⁵⁴, vient renforcer l'autonomie des États, dans l'attribution des règles d'immatriculation des navires, dans la mesure où ces derniers ont ensuite la possibilité de décliner leur pavillon national en différents registres. Un pavillon de complaisance correspond donc à un type de registre singulier décliné du pavillon national et qui confère des avantages compétitifs à la fois économiques, fiscaux, sociaux au propriétaire de navire qui choisit ce pavillon comme immatriculation.

Il serait toutefois bien trop simplificateur de ne pas évoquer brièvement les avancées manifestes en matière de réglementation internationale visant à encadrer les

⁵³ ONU, convention de Genève (1958) *sur la haute mer*.

⁵⁴ ONU, convention de Montego Bay (1982) *sur le droit de la mer*.

pratiques de placement et de gestion de la main d'œuvre navigante. Un des objectifs de la mise en place de la *Maritime Labour Convention* de 2006 (MLC) est précisément de tenter de lisser les écarts importants dans les règles de pavillonnage et de garantir une sorte de minimum social à respecter à bord des navires pour les gens de mer. A titre d'exemple, la MLC 2006, entérine des outils législatifs importants, notamment la certification sociale des navires qui garantit l'application d'un cadre minimal en termes de conditions de vie et de travail à bord (Chevalier 2019a) afin de lutter contre les tentations de concurrences déloyales. Ainsi tous les États battant pavillon sont contraints de l'appliquer, ceux qui l'ont délibérément ratifié mais également ceux qui s'en sont volontairement abstenus (Mercoli, 2016).

La MLC 2006 s'applique donc forcément à bord⁵⁵. Des dérogations à cette convention restent toutefois possibles car elles ne concernent que les travailleurs qualifiés en droit comme « gens de mer »⁵⁶. Cependant, de lourdes difficultés persistent quant à la mise en application concrète et systématique de l'ensemble des procédures de contrôle et de certification (Mac Connell 2011) laissant craindre malgré tout une persistance des difficultés sociales à bord des navires de marchandises.

Le troisième régime d'affrètement maritime se met en place dans un contexte de globalisation sans précédent des chaînes de valeur. Sa structuration au niveau mondial s'appuie sur un renforcement du cadre juridique caractérisé par une internationalisation du droit maritime. Les relations économiques connaissent également de profondes mutations qui s'inscrivent dans un double mouvement de rationalisation et de transnationalisation de l'activité d'affrètement sous toutes ses composantes (pavillonnage, *manning*, etc.). La prise en compte des évolutions des relations économiques est un préalable indispensable afin de comprendre la nature et l'ampleur des grands bouleversements qui ont irrémédiablement impacté les intermédiaires de marché. C'est précisément dans cette logique que le chapitre suivant,

⁵⁵ Conformément à l'article V paragraphe 7 clause dite du « *traitement non moins favorable* ».

⁵⁶ La définition de marin et de gens de mer peut être sujette à débat et interprétation selon les États. En France, cette définition est apportée par le Décret n° 2015-454 du 21 avril (2015) relatif à *la qualification de gens de mer et de marins*.

en se concentrant sur l'historicisation de la profession de courtier maritime, développera plus en avant cet aspect du sujet.

Enfin, ce dernier régime d'affrètement est également marqué par un mouvement sans précédent de financiarisation du fret à l'aune d'une structuration par les outils de gestion. Par souci de clarté et afin d'éviter trop de redondance entre les chapitres, la financiarisation du secteur maritime sera expliquée dans le cadre du chapitre 4. Il nous apparaît opportun de préciser au lecteur que ce mouvement de fond du commerce international n'a pas été volontairement évincé de notre typologie historique, mais sa complexité technique nécessite de longs développements.

5 Type de régimes d'affrètement et type de contrats d'affrètement

Cette dernière partie de chapitre va être l'occasion pour nous de dresser le bilan des apports de notre typologie historique et de souligner la pertinence de l'emploi de la notion de régime d'affrètement maritime tout au long de notre travail. A cette occasion, nous distinguerons précisément régime et contrat d'affrètement.

5.1 Synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement

Un régime historique d'affrètement maritime correspond donc à un ensemble de relations économiques qui évolue au gré des grandes évolutions techniques, logistiques ou encore réglementaires. Certaines ruptures importantes précipitent l'avènement d'un nouveau régime d'affrètement. Dans notre étude, sur la période XVIIe siècle de nos jours, nous avons pu relever trois grands temps forts marqueurs du passage d'un régime d'affrètement à un autre.

Tableau 2 : synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement maritime

Périodes / Relations Économiques	Apogée du commerce colonial (XVIIe- XIXe)	Intensification du commerce transatlantique (Fin XIXe- 1945)	Multinationalisation et globalisation des chaînes de valeur (1945-nos jours)
Structure de l'activité	Polyvalence des tâches et des activités	Spécialisation/ Mouvements de concentration nationaux	Hyper spécialisation logistique/multimodal standardisation et concentration oligopolistique internationale
Acteurs dominants	Négociant	Armateur	Alliances d'armement Oligopolistiques Chargeurs
Statut juridique / Propriété des capitaux	Entreprise familiale, essor en commandites	Société à responsabilité limitée et S.A.	Firmes Multinationales Capitaux boursiers importants
Technologie de navigation	Navigation à voile et à vapeur	Motorisation et industrialisation du chargement	Hausse des capacités et automatisation du pilotage
Degré d'institutionnalis ation des échanges au niveau international	Quasi- inexistant	Renforcements nationaux et prémices d'une volonté internationale	Renforcé et internationalisation croissante

Le premier régime historique d'affrètement, marqué par une très forte polyvalence des tâches et des activités était entre les mains du négoce. L'autonomisation progressive de l'armement a laissé apparaître un nouvel acteur, l'armateur, propriétaire de navires et spécialiste de l'activité de transport maritime.

Cette première rupture a marqué le passage du premier régime d'affrètement maritime au deuxième. L'augmentation du tonnage transporté ainsi que le mouvement de spécialisation des activités se sont poursuivies dans des proportions sans précédent. La rationalité logistique érigée en principe majeur de structuration des échanges, notamment au travers des plateformes multimodales, a permis l'émergence de nouveaux acteurs tels que les chargeurs et les commissionnaires de transports. Couplée à une institutionnalisation croissante des échanges au niveau international, cette période va constituer une nouvelle rupture précipitant l'avènement d'un troisième régime historique d'affrètement maritime, dans lequel les acteurs évoluent de nos jours.

5.2 Régimes et contrats d'affrètement

L'intérêt de tenter une définition des régimes d'affrètement dans une perspective typologique, outre la profondeur historique de la notion même d'affrètement, permet également d'effectuer une distinction d'importance entre un régime et un contrat d'affrètement. A l'intérieur d'un régime d'affrètement maritime, plusieurs modes d'affrètement peuvent se cumuler. Les distinctions entre les différentes manières de concevoir l'affrètement maritime au sein d'une même période se retrouvent matérialisées dans les clauses contractuelles qui organisent le transport, appelées charte-partie dans le secteur maritime. L'étude des normativités contractuelles et du statut des contractants, dans une perspective multidisciplinaire (Belley 1996) permettra de considérer le contrat, ainsi que les acteurs qui participent à sa négociation comme la pierre angulaire de la régulation de l'activité de transport maritime.

Traditionnellement, la loi française du 18 juin 1966⁵⁷ reconnaît trois modes principaux d'affrètement maritime⁵⁸. Le temps de l'introduction nous a permis de

⁵⁷ Loi n° 66-420 du 18 juin 1966 *sur les contrats d'affrètement et de transport maritimes principalement des articles 5 à 14*.

⁵⁸ Ces catégorisations principales n'échappent pas à la liberté contractuelle qui structure l'affrètement maritime. En outre, elles n'excluent en rien l'existence d'une multitude de spécificités en leurs seins.

présenter ses trois modes d'affrètement maritime. Pour mémoire, l'affrètement au voyage (*voyage charter*) est le premier. Dans ce cas de figure, le fréteur s'engage, contre rémunération, à mettre à la disposition de l'affréteur un navire, armé, le temps d'un seul voyage entre deux ou plusieurs ports. L'affrètement à temps (*time charter*) constitue le second. Ici, le fréteur met un navire à la disposition de l'affréteur pour une période déterminée. Enfin, l'affrètement à coque-nue (*bareboat*) constitue le troisième mode. Il se caractérise par la mise à disposition d'un navire non armé, pour une durée déterminée. Ici, la responsabilité du propriétaire de navire est réduite au minimum.

Le tableau suivant offre une vision schématique des différentes implications induites selon les modes d'affrètement. Il est extrait de la thèse de Claire Flécher (2015). Il récapitule les différents coûts (capital, opérationnels et d'exploitation) que le propriétaire de navire se doit d'assumer selon qu'il soit dans un mode d'affrètement ou un autre. Finalement, l'ampleur des coûts supportés directement par l'armateur illustre la nature de la relation et le niveau d'engagement qu'il entretient avec l'affréteur. C'est sur ce critère que se détermine précisément une distinction nette entre l'affrètement à temps et l'affrètement au voyage.

Ainsi, par exemple dans l'affrètement à temps, *standard time charter*, l'affréteur peut disposer du navire de commerce dans le cadre de plusieurs zones géographiques connus alors que dans le *trip time charter*, l'affrètement à temps ne concerne qu'une route maritime bien particulière.

Tableau 3 : coûts supportés par l'armateur en fonction du mode d'affrètement

COÛTS ►	Coûts du capital	Coûts opérationnels	Coûts d'exploitation
	Paiement du capital Paiement des intérêts	Salaires des équipages Salaire des relèves Approvisionnement Pièces détachées Lubrifiants Réparation et Entretien Assurances Frais généraux Autres	Combustibles (soutes) Dépenses portuaires Frais de transit par canal Autres
MODALITES ▼			
Affrètement coque-nue BAREBOAT CHARTER			
Affrètement à temps TIME CHARTER			
Affrètement au voyage VOYAGE CHARTER			

Source : d'après De Geyer (2010), présentation au Cèdre, cité Claire Flécher (2015, p. 138), remis en forme par l'auteur.

L'affrètement au voyage correspond donc, au mode d'affrètement dans lequel l'affrèteur s'engage le moins possible dans la gestion nautique et commerciale du navire. Du fait de sa nature même, le temps d'un voyage, ce mode d'affrètement est le

plus flexible et aussi le plus incertain pour les acteurs. Pour cette raison, il est souvent résumé sous l'appellation *tramping*, ou navires vagabonds en français. « A côté des lignes de navigation, il y a d'ailleurs un trafic beaucoup plus souple, celui des « tramps » ou navires vagabonds. Leurs itinéraires dépendent des excédents de fret ou du besoin de transporter certaines marchandises sur des parcours qui ne sont pas desservis par des lignes régulières. Le *tramping* requiert aujourd'hui une bonne organisation commerciale, car il n'est avantageux qu'à condition de trouver au terme de chaque voyage des marchandises pour remplacer la cargaison qu'on y laisse. (Ruellan 1937, p. 202) ». Dans ce contexte, le courtier d'affrètement maritime joue un rôle crucial de réducteur d'incertitudes et de facilitateur des échanges. Ces professionnels de la médiation sur le marché de l'affrètement au voyage sont également les rédacteurs de la charte-partie.

Conclusion

Ce premier chapitre de la thèse a été l'occasion de forger et mettre à l'épreuve le concept de régime d'affrètement maritime (Jenson 2001 ; Beckert et Aspers 2011) qui va avoir une portée opératoire sur l'ensemble du travail. Construire une typologie des régimes d'affrètement maritime nous a permis de saisir les évolutions du négoce et du transport dans une perspective historique nouvelle. Cet exercice méthodologique a eu le mérite de mettre en lumière la prédominance à un moment donné, d'arrangements institutionnels, des règles et des représentations qui permettent de structurer l'organisation de l'activité d'affrètement. Ainsi, nous avons identifié trois régimes d'affrètement maritime successifs qui ont jalonné l'histoire depuis le XVII^e siècle.

L'ère des négociants constitue le premier. Cette figure emblématique et polyvalente du commerce international avait la capacité de structurer l'ensemble de la chaîne de valeur du transport maritime. La complexité technologique grandissante du secteur de l'armement, à partir de la première révolution industrielle, a contribué à spécialiser les maillons de la chaîne de valeur et à séparer l'activité de négoce de celle

du transport. Ce basculement a constitué le deuxième régime d'affrètement maritime, l'ère des armateurs. L'amplification de ce mouvement initial de complexification des chaînes de valeur a précipité, au sortir de la seconde guerre mondiale, l'avènement d'un troisième régime d'affrètement maritime. Caractérisé tout à la fois par un double mouvement de renforcement, à la fois du point de vue de la rationalité logistique mais aussi de l'institutionnalisation des échanges, ce régime peut se résumer comme étant celui des chargeurs, en situation oligopolistique.

Cette typologie historique ne se résume pas à un simple effet de cadrage de l'objet de recherche. Elle a surtout permis de poser une différence conceptuelle entre régime et contrat d'affrètement. Au sein d'un régime d'affrètement maritime, plusieurs modes d'affrètement, représentés par une diversité de contrats, peuvent coexister. La suite du travail se concentrera sur l'analyse d'un type de contrat particulier celui de l'affrètement au voyage dans le cadre du régime d'affrètement actuel. Mais nous verrons que ce régime d'affrètement est caractérisé par une interdépendance structurelle entre les différents types de contrats, notamment pour ce qui est de la tarification.

