



ISEMAR

INSTITUT SUPÉRIEUR D'ÉCONOMIE MARITIME
NANTES - SAINT NAZAIRE

L'Amérique du Sud maritime à l'ère de la globalisation

Tous les pays d'Amérique du Sud, à l'exception de la Bolivie et du Paraguay, sont des nations maritimes. Depuis son intégration dans le système planétaire des échanges il y a cinq siècles, le continent est un élément central dans la fourniture de matières premières agricoles, forestières, minérales ou énergétiques. Aujourd'hui encore, la plupart des pays sud-américains possèdent des flux d'exportation d'importance mondiale. L'Amérique du Sud est une zone de production industrielle avec notamment la figure emblématique du Brésil, mais aussi des pays à vocation d'émergence tout en restant une zone d'importation de moins en moins réservée aux fournisseurs occidentaux. Les ports sont donc indispensables à l'économie sud-américaine et dans certains cas la maîtrise de l'outil maritime est un élément stratégique du commerce extérieur.

Les exportations continentales

L'Amérique du Sud compte de nombreuses ressources souterraines qui font l'objet de trafics maritimes majeurs. Le minerai de fer brésilien représente déjà un tiers du marché mondial (266 Mt en 2009) et le pays entend tripler sa production d'ici vingt ans avec comme fer de lance, Vale, l'un des trois géants miniers mondiaux aux côtés des Australiens BHP Billiton et Rio Tinto. L'autre grand volume de vracs secs continentaux s'incarne dans le charbon thermique de la Colombie avec 68 Mt en 2009 représentant 10% des flux mondiaux (4^e exportateur mondial). Plus réduit en volume, le cuivre chilien autour de 5,5 Mt domine toujours un tiers du marché mondial (via la société publique CODELCO).

En matière de pétrole, l'Argentine, le Brésil, la Colombie, l'Équateur et le Venezuela sont producteurs. Le plus gros exportateur est le Venezuela avec 93 Mt de pétrole brut et 56 Mt de produits raffinés exportés, pour moitié vers les États-Unis. Le Brésil est devenu le deuxième producteur du continent, mais actuellement il est importateur net en raison de sa très forte demande. Les perspectives de production notamment offshore (3 Mbj en 2014) doivent néanmoins assurer au Brésil son indépendance énergétique. Pour le gaz, seule la Bolivie possède des volumes importants permettant l'approvisionnement terrestre de ces voisins. Le Pérou construit une unité d'exportation alors que sur l'Atlantique elles sont liées à l'importation.

L'Amérique du Sud par sa nature tropicale donne aux marchés mondiaux de nombreux leaders. Pour le bois, c'est essentiellement le Brésil qui participe au marché tropical avec au fil des années une place plus importante avec des exports de produits finis. Le sud du continent est actif dans les productions de pâte à papier. Dans les cultures tropicales, le café et la banane incarnent l'Amérique du Sud avec presque la moitié des flux mondiaux. Le Brésil représente maintenant 32% des exportations mondiales de café et la Colombie 8%. La banane est l'affaire de l'Équateur, qui à lui seul représente 29% des flux mondiaux et la Colombie 10%. Les fruits de contre saison sont chiliens

et le jus d'orange brésilien. Pour le sucre, le Brésil représente 25% de la production mondiale, mais seulement 12% des exportations en raison d'une demande importante pour sa filière éthanol.

L'autre volet agricole sud-américain concerne les grandes cultures d'abord réservées à l'Argentine notamment, mais qui gagnent au fil des ans le cœur du Brésil. L'Argentine ne représentait en 2009 que 2% des exportations mondiales de blé, 9% de maïs. Absent du blé, le Brésil compte aussi pour 9% pour le maïs. Mais, surtout la grande affaire agricole des deux pays est devenue le soja avec pour la campagne 2009-2010 28% chacun des exportations mondiales (graines, tourteaux).

Les productions de viande sont anciennes. L'Argentine ne représente plus que 7,5% des exportations mondiales de viande de bœuf alors que le Brésil en constitue 25% en 2010. Le bilan est encore plus important pour la viande de poulet avec 36% des flux mondiaux. De leur côté, le Chili et le Pérou représentent 10% des flux internationaux de produits de la mer.

Les productions sud-américaines tournées vers l'exportation sont naturellement dépendantes du transport maritime avec au fil des années une place toujours plus importante des clients asiatiques et notamment la Chine qui a besoin de ces matières premières minières et agricoles pour sa production de masse. Le Brésil multispécialiste et géant émergent incarne le retour du continent dans l'industrie maritime internationale alors que les autres pays doivent valoriser leur place éminente dans des segments de marché.

Port de Carthagène, Colombie (photo E. Foulquier)



Les ports sud-américains, une géographie

En une vingtaine d'années, la gouvernance des ports sud-américains a été profondément réformée. Depuis le début des années 1990, la plupart des Etats ont cédé le sort d'administrations centralisées au profit de régimes de concession largement déconcentrés. Ce processus, orchestré presque partout de la même façon, selon le modèle dit du *landlord port*, est remarquable tant par son ampleur, à l'échelle d'un sous-continent, que par la célérité avec laquelle il a été mené. Partout, l'administration centrale des ports a disparu au profit d'autorités portuaires locales ayant la charge de gérer la cession au secteur privé d'un ou plusieurs terminaux. En schématisant, on peut avancer l'idée que la "raison" économique a pris le pas sur les logiques politiques qui avaient jusque là présidé à l'organisation du système portuaire sud-américain. Avant la réforme, les ports sont au service de l'Etat. Ce sont des instruments politiques, des outils d'aménagement du territoire autant que des bassins d'emploi et des espaces de négociation sociale. A la fin des années 1980, Montevideo compte plusieurs milliers d'employés pour un trafic d'à peine 5 millions de tonnes. Le syndicat portuaire est d'autant plus puissant que le port constitue la principale artère du pays, son unique connexion à l'espace-monde. On parle de la *República del Cerro*, du nom du quartier où vivent les ouvriers portuaires. Une conférence au *Centro Náutico*, siège de la communauté portuaire uruguayenne, est un passage obligé pour tous candidats à la Présidence de la République.

C'est dire si les réformes portuaires sud-américaines relèvent plus d'une révolution culturelle que d'un simple changement de gouvernance. Dans l'Amérique latine d'avant, le port n'est pas au service du client mais de l'Etat-Nation. Sur les quais, la réforme dicte un nouvel esprit des lieux, à travers l'émergence de nouveaux acteurs et la mise en place des règles de fonctionnement plus en adéquation avec les principes libéraux de la mondialisation. Ces évolutions ordonnent-elles une nouvelle géographie ? Pas totalement.

Ainsi, la figure du port dédié demeure, qu'il soit privé ou non. Dans une Amérique latine "aux veines ouvertes", selon l'expression de l'écrivain Edouardo Galeano, l'évacuation des matières premières a toujours été l'essence même de l'activité portuaire : Rosario et le soja argentin ; Puerto Drummond et l'évacuation du charbon colombien ; Antofagasta au Chili ou Tubarão au Brésil pour les minerais ; Comodoro Rivadavia et le pétrole de Patagonie. Ces organismes portuaires restent emblématiques de cette organisation de l'espace, définie dès la fin du XIX^e siècle. Un espace national polarisé, autour d'une capitale omnipotente, concentrant l'immense majorité des habitants et des services, et de quelques centres régionaux de deuxième rang. Un espace où les réseaux de transport, dominés par la route, drainent les vrac, à travers des paysages essentiellement faits de vide, vers une périphérie portuaire spécialisée dans la manutention gravitaire. Dans le cadre de ce rapport au territoire, souvent qualifié de prédateur, le port exportateur, directement branché sur le gisement, est une architecture solitaire sur la rive : au bout de la route, le silo, la bande roulante, le môle unique.

Le système portuaire sud-américain a toujours présenté cette dualité. Deux paysages logistiques radicalement différents, celui de la mono-activité d'abord, discrètement logé en dehors des grandes aires habitées, là où la matière première

dicte la situation, et celui ensuite des ports à tout faire, au cœur des agglomérations surpeuplées, à quelques pas de leur site originel. De ces deux géographies distinctes, seule cette dernière est véritablement affectée par les mutations récentes. Le processus de modernisation, souvent associé à celui de conteneurisation, a généré une pluralité des situations. Buenos Aires, Santos, Callao, Valparaíso ou encore Montevideo restent des passages obligés dans la circulation des boîtes. Cette affirmation ne suffit pourtant pas à qualifier correctement le système. Les activités de transbordement et les fonctions de *hub* sont plus que jamais le privilège de l'isthme panaméen et du bassin caribéen. Ici, la saturation de certains sites profite à quelques proximités. En Colombie, les trafics de Carthagène bénéficient directement de ce voisinage. Ailleurs, la boîte se dirige d'abord vers les capitales, les centres de consommation : le Chili central, l'estuaire de la Plata, l'aire mégapolitaine qui se dessine entre Rio de Janeiro et Sao Paulo.

A la faveur des concessions, ces flux tendent à se déporter sur des organismes à l'urbanité moins prégnante, aux accès plus efficaces, aux prix plus compétitifs, aux procédures plus flexibles. Ainsi, les vieux ports polyfonctionnels ont enregistré ces dernières années une concurrence nouvelle venue de quelques villes côtières de deuxième ou troisième rang, situées à la périphérie de grandes métropoles : San Antonio au sud de Valparaíso, Sepetiba aux environs de Rio, Zarate à l'ouest de Buenos Aires, Santa Marta au nord de Barranquilla... Cette multiplication de l'offre répond bien évidemment à la croissance des flux conteneurisés mondiaux à laquelle l'Amérique latine n'échappe pas. Mais ce gonflement des statistiques déforme parfois la réalité des économies locales et il ne faut pas oublier qu'ici plus qu'ailleurs, la manipulation de boîtes vides concerne une part relativement importante des mouvements.

Plus sourde est la forme de ségrégation portuaire qui se dessine derrière cette dispersion des trafics conteneurisés. Il faut visiter Carthagène et Barranquilla en Colombie pour saisir cette nouvelle dichotomie. Carthagène, avec ses terminaux conteneurisés, ses procédures télématiques, son centre historique classé au patrimoine mondial de l'Humanité, ne cesse de vouloir lisser son image de perle des Caraïbes, moderne et parfaitement connectée sur l'espace-monde. Quelques centaines de kilomètres plus à l'ouest, Barranquilla, l'industrielle, la crasseuse, lutte contre le déclassement que lui promet la croissance des flux asiatiques logiquement dévolus à Buenaventura sur la façade pacifique.

Comme ailleurs dans le monde, la conteneurisation et la libéralisation des activités ont créé de nouveaux enjeux, multiplié les tensions. Le défi portuaire sud-américain est double. Il est d'abord logistique. En arrière des quais, les réseaux de dessertes terrestres demeurent globalement obsolètes. Les accès urbains restent problématiques, la voie ferroviaire est sous-développée, le réseau routier de qualité très inégale et souvent déficient. Il est ensuite politique. Dans de nombreux cas, la volonté des communautés portuaires se heurte à des institutions sans moyen, des collectivités locales et des Etats sans vision maritime. Au-delà de la réforme portuaire, c'est tout le partenariat public-privé sur les questions d'aménagement du territoire qu'il faudrait réinventer. Telle est la zone de risque sur le littoral portuaire sud-américain : le défaut de politique, l'absence de stratégie, la permanence de l'opportunisme, en un mot, le "courtermisme".

Eric FOULQUIER

UBO – UMR 6554 LETG – Géomer Brest

Les flux conteneurisés sud américains

Les volumes de conteneurs pleins échangés entre continents ne sont pas toujours faciles à établir, mais sur la base des estimations du cabinet britannique MDS et de l'ELAA on peut identifier grossièrement les flux. L'Europe envoyait en 2008 environ 1 M d'evp pleins mais en recevait 1,5 M avec notamment des produits frais (fruits, viandes, produits de la mer). Les flux américains Nord-Sud étaient légèrement au dessous du million d'evp. Dans les deux cas, on relève que la façade atlantique du continent est moins exportatrice que la côte pacifique. Les flux venus d'Extrême-Orient sont importants 2,8 M d'evp mais l'Amérique du Sud envoie néanmoins 1 M d'evp vers l'Asie. Les échanges entre les côtes pacifique et atlantique du continent avec 140 000 evp sont encore modestes dont un tiers utilisant le canal de Panama.

La crise de 2009 s'est traduite par un recul des importations conteneurisées européennes (-20%) mais avec une reprise rapide au premier semestre 2010 (+52%). Les flux vers l'Europe en grande partie alimentaires, avaient reculé de -7% en 2009 et n'avaient toujours pas progressé au premier semestre.

La montée en puissance des flux sud-américains se constate par l'arrivée d'une flotte à forte capacité reefer chez Hamburg Süd et Maersk. L'Allemand prenant livraison à partir de 2010 de douze navires de la classe "Santa" de 7 100 evp. Maersk a commandé, pour 2011 – 2012, sept navires de 7 450 evp dont la moitié en prise reefer alors que CMA CGM renforce régulièrement sa capacité sur le Brésil.

Le nouveau format du Canal de Panama n'est pas sans conséquence pour les marchés sud-américains. L'accès théorique aux 12 000 evp va permettre à des navires plus grands de toucher les ports sud-américains, qu'il s'agisse des liens entre la côte pacifique et l'Atlantique Nord, ou de la côte atlantique avec l'Extrême-Orient.

La manutention et le développement portuaires

Comme sur les autres continents, la manutention sud-américaine de conteneurs associe les opérateurs internationaux et les entreprises nationales avec des structurations propres aux développements des industries maritimes et portuaires de chaque pays¹. Ces dernières années les acteurs internationaux se sont engagés en Amérique du Sud en offrant des perspectives d'extension des sites fortement attendues par le marché. PSA, HPH, APM Terminals, ICTSI et DPW possèdent tous un terminal à Buenos Aires. La filiale de Maersk est présente aussi dans les ports brésiliens de Pacem et Itajai alors que les Philippins d'ICTSI sont à Suape (Brésil), Guayaquil (Équateur) et Buenaventura (Colombie). On note encore la présence

de l'Américain SSA au Chili à San Vicente et San Antonio, du Belge Katoen Natie à Montevideo, des Espagnoles TCB à Paranagua (Brésil) et Dragagos (Espagne) à Iquique au Chili.

Un plus large tissu de sociétés spécialisées contrôle la manutention de conteneurs notamment au Chili et au Brésil². A leur côté, les principaux armements sont aussi actifs. Libra Terminals est présent au Brésil à Santos et Rio de Janeiro alors que la maison mère CSAV via SAAM est partenaires de SSA et Dragados au Chili et possède un terminal à Guayaquil en Équateur.

Plusieurs projets conteneurisés sont en cours dans toute l'Amérique du Sud sans compter les développements parallèles liés aux activités minières et énergétiques. L'Équateur est confronté à l'accessibilité nautique de Guayaquil et le projet de Posoja d'AMP Terminals vise à construire un avant-port sur la côte pacifique en revanche le projet plus au Nord à Manta par HPH a été abandonné à la suite d'un conflit avec les autorités locales. De leur côté, DPW doit développer le port péruvien de Callao alors qu'en Colombie TCB (Espagne) participe à un nouveau terminal à Buenaventura.

Au Brésil, le développement portuaire ainsi qu'un effort national de dragage des voies d'eau et chenaux participent au "plan d'accélération de la croissance" du gouvernement. On distingue bien les ambitions du pays à devenir un pilier de l'économie planétaire. Il s'agit donc d'agrandir les ports existants, mais aussi de construire de nouveaux ports, souvent multi marchandises.

Au Brésil, le port de Santos largement leader national continue de se développer avec les projets respectifs d'APM Terminal (0,4 M d'evp) de MSC (1,1) et DPW (1,2) pour posséder chacun leur propre terminal. De plus, un large site multiactivités dont des conteneurs est envisagé à Barnabé Bagres (en amont de Santos) et à Guarujá en aval. Dans l'état de Santa Catarina à Navegantes le tout nouveau terminal Portonave³ a pour actionnaire MSC face à Itajai que Maersk souhaiterait développer. Au nord de l'état, Aliança avec Bastistella Gr. doit mettre en service un nouveau terminal d'Itapoa et au Sud, Santos Brasil développe un terminal d'Imbituba. Parallèlement, le groupe multiactivités EBX via LLX souhaite développer trois "super ports" dont deux dans l'État de Rio, un uniquement vraquier à Itaguai, un second vraquier, conventionnel et conteneurs à Açu dans l'état de Rio de Janeiro et un troisième au sud de Santos à Peruipe fortement conteneurisé (3,2 M d'evp de capacité) mais il se trouverait repoussé devant les difficultés de financement liées à la crise.

² Il s'agit notamment au Brésil de Santos Brasil (Santos, Villa do Conde, Belem), Wilson Sons (Rio Grande, Salvador), Multiterminais (Rio), Log In (Vitorria, Manaus), CSN (Sepetiba). Le Chilien Ultramar est présent à Valparaiso et Montevideo.

³ Le nouveau port a soulevé un problème économique et juridique au Brésil car sans fondement ancien il a pu se constituer en port privé, une situation critiquée par les concurrents confrontés à des situations sociales moins libérales. Le gouvernement a légiféré par une interdiction des ports privés non liés à une marchandise spécifique (énergies, mines...).

¹ A l'issue des privatisations continentales, seule l'Enapu péruvienne reste du domaine public ainsi que Bolipuertos issu de la nationalisation des ports vénézuéliens en 2009 notamment aux dépens de DPW à Puerto Cabello.

Les compagnies maritimes

Le Chili compte un des principaux opérateurs mondiaux de la conteneurisation. Fondée en 1872 et cotée en bourse, CSAV a dépassé son marché traditionnel par l'acquisition de Norasia en 2000 qui l'a placée sur les marchés extrême-orientaux. Peu propriétaire de ses navires, CSAV est une grande cliente des armements et banques spécialisés allemands qui l'ont littéralement sauvée de la faillite durant l'hiver 2009 au point de lui permettre de se hisser en septembre 2010 à la 7^e place mondiale en termes de capacité. CSAV, comme l'autre opérateur chilien CCNI (26^e mondial), est présente dans les petits vracs, le conventionnel et les véhicules neufs⁴.

Le Brésil possède aussi plusieurs armateurs dans la conteneurisation, mais trois d'entre eux sont intégrés à des groupes étrangers. La Companhia Libra de Navegação est née dans les années soixante d'un regroupement d'armements privés et se trouve depuis 1999 dans le giron de CSAV. Elle a été augmentée par le rachat de l'Uruguayenne Montemar en 2003. De son côté, Aliança de Navegação est un héritier d'un petit armement internationalisé dans les années soixante-dix et acquis en 1988 par l'Allemand Hamburg Süd spécialiste Nord – Sud. Hamburg Süd / Aliança représentent environ 20% des flux conteneurisés du continent et CSAV / Libra 15%.



Libra Copacabana au Havre (photo ISEMAR)

La protection du marché national de cabotage brésilien (600 000 evp) a incité Maersk à acheter en 2006 une compagnie locale Mercosul Lines. Le seul acteur totalement brésilien et actif dans la conteneurisation littorale et amazonienne est Log-in Logistica Intermodal. Fondée en 1999 et cotée en bourse elle est encore liée à la branche maritime de Vale.

La compagnie argentine Maruba fondée dans les années soixante, additionnée à sa filiale uruguayenne Clan, se situe à la 72^e place mondiale mais ses

⁴ Le transport de véhicules entre l'Asie et l'Amérique du Sud s'établissait en 2008 à environ 700 000 véhicules légers (Corée 43%, Japon 57%). L'Europe expédie entre 350 et 400 000 unités et en retour importe 50 à 70 000 véhicules produits par les constructeurs européens au Brésil. Au fil des années les investissements locaux ont réduit les volumes d'exportation européens tout en subissant la concurrence des constructeurs asiatiques sur ces marchés émergents.

difficultés économiques risquent de la faire disparaître de la conteneurisation. L'Équateur compte un tout petit armateur qui appartient au géant de la banane Noboa Bonita (Ecuadorian Line dont le siège est en Floride) et spécialisé dans l'export des fruits vers l'Europe.

L'Amérique du Sud possède deux grands pays pétroliers organisés autour d'un monopole public de production, la Vénézuélienne PDVSA et la Brésilienne Petronas possédant chacun des armements. Au Brésil, Transpetro a été créé dans les années cinquante et sa flotte compte une centaine de navires dont une cinquantaine en propriété. L'activité est au deux tiers liée au cabotage national, mais la politique récente est l'équipement en grandes unités océaniques basé sur des chantiers nationaux et l'appui de l'État (Banque brésilienne de Développement et Fonds de la Marine marchande) qui entend reconstituer un secteur naval vigoureux. La reconstitution de la flotte de Pétrobras comprend 46 nouveaux navires dont 10 Suezmax, tous construits au Brésil dans le cadre d'une volonté du gouvernement de redévelopper la construction navale nationale.

Au Venezuela, PDVSA dispose d'une filiale maritime PDV Marina (1990) qui ambitionne de moderniser son outil maritime au travers d'un plan d'équipement 2006-2012 de 42 tankers pour une flotte d'alors seulement 22 unités. Très politisée par le président Chavez, la stratégie de PDVSA est liée à des accords très "géopolitiques" avec la Russie (société commune avec Sovcomflot, fourniture de navires par UCS), l'Iran (navires fournis par Sagra), la Chine (alliance avec Petrochina, navires du constructeurs Rongsheng) et le voisin brésilien (navires des chantiers Eisa).

Le géant minier brésilien Vale possédait à partir de 1962 sa compagnie maritime baptisée Docenave. En 2001, Vale a décidé de stopper le transport de vracs secs et vendu quasiment tous ses navires (tout en gardant trois caboteurs, les terminaux portuaires et l'activité d'expédition). Cependant, en 2008 Vale a décidé de revenir dans le transport océanique en commandant douze minéraliers de 400 000 tonnes auprès du chantier chinois Jiangsu Rongsheng Heavy. Le contrat de 1,6 M\$ prévoit des livraisons en 2011 et 2012. Au final, 18 navires sont prévus afin d'assurer à Vale la maîtrise d'une partie de son activité de fournisseur du marché asiatique. En mai 2010, le mouvement s'est accéléré avec une vingtaine d'affrètements et une quinzaine de navires d'occasion pour ne pas attendre les livraisons chinoises. Fournisseur de minerais, mais acheteur de navires, Vale fait de ses liens avec la Chine un outil dans la concurrence avec les groupes australiens.

Paul TOURRET, ISEMAR

Septembre 2010 – ISSN : 1282-3910. Dépôt légal : mois en cours
Directeur de la rédaction : Paul Tourret
Institut Supérieur d'Economie Maritime (droits réservés)

Le complément cartographique de cette Note de Synthèse est disponible sur notre site www.isemar.fr