

## Chapitre 6

# TRAFIC ET EFFICACITÉ DES SERVICES DE TRANSPORT

*Le présent chapitre contient des informations sur les faits nouveaux survenus dans le secteur des transports, de la facilitation du commerce et du transport multimodal, ainsi que sur l'état des principales conventions relatives aux transports maritimes*

### A. EFFICACITÉ DES TRANSPORTS ET FACILITATION DU COMMERCE

La Réunion d'experts sur le développement du transport multimodal et les services logistiques, organisée par la CNUCED, s'est tenue à Genève du 24 au 26 septembre 2003. Elle avait pour objectif d'aider les gouvernements et les secteurs du commerce et des transports à étudier des solutions politiques et des mesures en rapport avec les faits nouveaux de façon à promouvoir le développement du transport multimodal et les services logistiques. Les nombreuses questions discutées par les experts ont été regroupées en six thèmes : services de transport et faits nouveaux; infrastructure et technologie; sécurité; facilitation; cadre juridique; structure des marchés et accès aux marchés.

Les experts ont noté qu'une réduction des coûts du transport serait de nature à conférer un élan important au processus de développement des pays en développement, et certains exemples ont été cités : dans un certain pays, chaque jour supplémentaire d'attente pour les navires dans les ports coûte 1 million de dollars aux expéditeurs; l'inefficacité des activités portuaires et douanières en Amérique latine coûterait 4 milliards de dollars. Dans ces conditions, l'introduction du transport multimodal et de services logistiques permettrait d'accroître la compétitivité des milieux commerciaux des pays en développement. Par exemple, la réduction des temps de transit représenterait des économies de milliards de dollars grâce à la diminution des taux d'intérêt. Cela permettrait également de déclencher un cercle vertueux en encourageant les échanges commerciaux, ce qui, par suite, serait de nature à promouvoir le développement du transport multimodal et les services logistiques.

Les experts ont également reconnu que la disponibilité des infrastructures de transport, des informations et des technologies de communication est une condition préalable au développement du transport multimodal et des services logistiques. Il est apparu que des politiques nationales à long terme en matière de développement de l'infrastructure et d'intégration de ces politiques dans les initiatives régionales seraient essentielles pour bénéficier des avantages du développement des échanges provoqué par la mondialisation. Par ailleurs, les experts ont passé en revue les effets des mesures de sécurité proposées dans le cadre de la Convention SOLAS (Code ISPS) et ceux découlant des initiatives américaines telles que la CSI (Initiative sur la sécurité des conteneurs) et CTPAT (Association douanière et commerciale contre le terrorisme), en rapport avec le transport multimodal et les exploitants de services logistiques.

En outre, les experts sont convenus que la mise en place d'un cadre juridique approprié est essentielle pour le transport multimodal et son développement. Il existe dans maints pays des lois et une réglementation qui sont dépassées et devraient être actualisées. Dans d'autres pays, il n'existe pas de cadre juridique spécial pour les opérateurs de transport multimodal. Certains pays ont recours à des solutions régionales ou sous-régionales pour surmonter ces obstacles, et différents dispositifs juridiques, par exemple en Amérique latine, ont commencé à apparaître, quoique assortis d'une certaine incertitude.

S'agissant de la structure des marchés et de l'accès aux marchés, les experts ont reconnu les difficultés des gouvernements, s'agissant d'établir un bon équilibre entre les intérêts des milieux commerciaux en ce qui concerne la fourniture et la disponibilité de services de transport multimodal

rentables et appropriés, et ceux des transporteurs locaux devant être aidés pour affronter la concurrence. La conclusion a toutefois été qu'il fallait laisser aux expéditeurs la liberté de choix. Il a été demandé à la communauté internationale qu'elle aide les pays à mettre en place des services compétitifs de transport multimodal grâce à l'échange de connaissances, à l'accroissement des capacités de gestion et au développement des techniques d'information et de communication.

Il a été reconnu que les améliorations opérationnelles réalisées dans le secteur privé devaient être associées à des améliorations correspondantes de l'administration publique et des organismes de réglementation. Les experts ont signalé que la concurrence devait être encouragée dans les services de transport afin de parvenir à une réduction des coûts et de promouvoir les activités des fournisseurs de services logistiques. À cet égard, l'accès aux marchés, qui doit être négocié par l'OMC dans le cadre de l'AGCS, a été considéré comme une question importante de nature à stimuler les fournisseurs de services de transport des pays en développement et leur conversion en fournisseurs de services logistiques.

Les recommandations formulées par la réunion ont invité la CNUCED à revoir et à analyser les faits nouveaux relatifs à l'efficacité des transports et à la facilitation des échanges commerciaux, y compris le transport multimodal et les services logistiques; à fournir des directives et une assistance aux pays en développement dans l'utilisation des techniques d'information et de communication en matière de services de transports internationaux, en particulier dans le cadre de ses programmes ASYCUDA (Système automatisé de données douanières) et ACIS (Système avancé d'informations sur les cargaisons); à étudier les incidences des initiatives de sécurité sur le commerce et les transports internationaux; à coopérer avec d'autres organisations internationales œuvrant pour développer les instruments juridiques internationaux concernant le transport et le commerce internationaux, et à poursuivre les activités d'analyse et d'assistance en faveur des pays en matière de facilitation des échanges, en particulier en ce qui concerne la mise en œuvre du Plan d'action d'Almaty.

Une Conférence ministérielle internationale des pays en développement sans littoral et de transit, des pays donateurs et des institutions internationales de financement et de développement, portant sur la coopération en matière de transit, a été réunie par les

Nations Unies pour étudier les problèmes particuliers qui se posent aux pays en développement sans littoral, y compris les questions liées à l'élaboration d'accords de transit, de façon à améliorer leurs liaisons avec leurs partenaires commerciaux. Cette conférence s'est tenue à Almaty (Kazakhstan) du 28 au 29 août 2003. Elle a passé en revue la situation actuelle en matière de systèmes de transport de transit, y compris l'Accord-cadre mondial de coopération en matière de transport de transit de 1995. Les besoins particuliers des pays en développement sans littoral ont également été examinés, ce qui a abouti à l'élaboration de politiques et d'un programme d'action, dit Programme d'action d'Almaty (A/CONF.202/3, Annexe I), qui a établi un nouveau cadre mondial d'action en vue d'élaborer des systèmes efficaces de transport de transit dans les pays en développement sans littoral et de transit, de façon que les intérêts de ces pays soient pris en compte. Ces systèmes auraient pour caractéristiques d'assurer l'accès maritime dans les deux sens de tous les moyens de transport conformément aux règles applicables du droit international, de réduire les coûts et d'améliorer les services de façon à augmenter la compétitivité des exportations de la région, à réduire les coûts des importations, à diminuer les retards et l'insécurité des routes commerciales, à mettre en place des réseaux nationaux appropriés, à diminuer les pertes, les dégâts et les détériorations en cours de route, à augmenter les possibilités d'exportation et, enfin, à améliorer la sécurité des transports routiers et la sécurité des personnes le long des corridors.

## **B. CADRE JURIDIQUE DES TRANSPORTS INTERNATIONAUX**

### **1. L'utilisation des documents de transport dans le commerce international**

Les connaissements négociables ont traditionnellement joué un rôle clé dans le commerce international, dans la mesure où ils remplissent un certain nombre de fonctions facilitant les échanges dans un environnement international. Le connaissement négociable constitue un reçu faisant la preuve que des marchandises conformes au contrat ont été expédiées tel que convenu et se trouvent en possession matérielle du transporteur pour livraison au consignataire à destination. Le connaissement exprime également ou met en évidence les termes du contrat conclu avec le transporteur. L'élément le plus important est

toutefois qu'il joue le rôle d'un document-titre transférable, et c'est cet élément qui distingue ce document des lettres de mer non négociables. Ainsi, alors que les marchandises sont matériellement en possession d'un transporteur durant le transit, un vendeur peut transférer la propriété des biens à un acheteur, simplement en endossant le document-titre négociable.<sup>4</sup> Selon le même principe, le document peut être confié à une banque et donc être utilisé comme garantie pour obtenir un financement.

Toutefois, étant donné que le document doit être physiquement transféré au consignataire définitif, éventuellement par l'intermédiaire de toute une chaîne d'acheteurs et de banques, l'emploi de connaissements négociables peut soulever un certain nombre de problèmes. Ceux-ci comprennent les coûts administratifs élevés de délivrance, de traitement et de transfert des dossiers, et les coûts supplémentaires induits par le retard pris par le document à l'arrivée au port de débarquement, en particulier lorsque le voyage est rapide, par exemple une courte traversée maritime. Alors qu'en pratique un transporteur peut fréquemment accepter de remettre les marchandises contre une lettre d'indemnisation, cela risque de compromettre sérieusement la situation d'un vendeur ou d'une banque non payés et d'exposer le transporteur à une réclamation pour défaut de livraison.<sup>5</sup> La mise en service avec succès d'une solution électronique pour remplacer le connaissement négociable devrait permettre en principe d'éviter ces problèmes, du moins dans une grande mesure. En même temps, les efforts déployés en ce sens sont rendus plus difficiles par la nécessité a) d'assurer "la reproduction électronique" de l'unique document-titre et b) de conférer pleine équivalence juridique aux solutions électroniques.

Afin d'évaluer dans quelle mesure les connaissements négociables demeurent nécessaires

---

<sup>4</sup> Dans certains ressorts juridictionnels, le connaissement négociable est véritablement négociable en ce sens qu'il fournit au consignataire un titre de propriété sur les marchandises, libre de toute imperfection en matière de propriété. Dans d'autres ressorts juridictionnels comme le Royaume-Uni, les mêmes conséquences sont assurées par des dispositions légales, mais le document lui-même n'est pas considéré comme ayant la même valeur inhérente en matière de propriété.

<sup>5</sup> Lorsque la délivrance est effectuée contre une lettre d'indemnisation au mauvais consignataire, ou à un consignataire qui n'a pas payé le vendeur, le transporteur peut être exposé à une plainte pour défaut de livraison et ne sera pas toujours en mesure d'obtenir une indemnisation.

pour les échanges internationaux modernes et la mesure dans laquelle ils peuvent être remplacés par des documents non négociables et par des solutions électroniques, le secrétariat de la CNUCED a préparé un questionnaire qui a été largement diffusé dans le secteur maritime. Ce questionnaire porte essentiellement sur trois points : a) le rythme actuel et le mode d'utilisation des différents types de documents de transport et les facteurs présidant au choix du document; b) le degré d'utilisation des solutions électroniques ou la mesure dans laquelle leur utilisation est envisagée; c) les principaux obstacles et avantages associés à l'utilisation de solutions électroniques.

L'enquête confirme que des documents de transport négociables plutôt que non négociables sont toujours utilisés dans la majorité des transactions, bien que l'emploi de lettres de mer soit courant pour certains échanges et sur certains itinéraires. Il convient de noter que, bien que les préoccupations de sécurité et/ou les exigences en rapport avec les dispositions de financement semblent être un facteur d'importance dans le choix des documents de transport négociables par les partenaires commerciaux, dans de nombreux cas, ces documents sont également utilisés dans la pratique courante sans qu'il soit nécessaire d'avoir recours à un document-titre. En outre, les exigences juridiques ou réglementaires imposées par certains gouvernements nécessitent actuellement l'utilisation de documents de transport négociables même dans les cas où les partenaires commerciaux n'exigent pas un document-titre. Il existe de toute évidence des domaines où il conviendrait de revoir les pratiques commerciales utilisées et les exigences gouvernementales. En ce qui concerne la transition réussie vers un environnement électronique, les résultats de l'enquête confirment que les solutions électroniques ne sont pas encore généralisées. À cet égard, il convient de noter que l'un des principaux obstacles identifiés en réponse au questionnaire est le fait que le cadre juridique n'est pas suffisamment clair ou approprié.

Les résultats définitifs de l'enquête sont présentés, avec un examen général des problèmes qui se posent et de certains faits récents, dans un rapport intitulé "L'utilisation des documents de transport dans le commerce international" (UNCTAD/SDTE/TLB/2003/3).<sup>6</sup> Le tableau 44 donne une ventilation des réponses reçues.

---

<sup>6</sup> Voir la note de bas de page 4 ci-dessus.

TABLEAU 44

**Ventilation des réponses au questionnaire de la CNUCED sur les documents de transport utilisés dans le domaine du commerce international**

*(N.B. Les astérisques indiquent que les pourcentages portent sur la totalité des réponses (= 100%) reçues pour une question donnée)*

|  | <i>Pourcentage de réponses</i> |
|--|--------------------------------|
| <b>1. Quels documents de transport utilisez-vous/délivrez-vous/exigez-vous le plus souvent ?</b>   |                                |
| • Connaissance négociable .....  | 88 %                           |
| • Lettre de mer non négociable .....   | 51 %                           |
| • Document de transport multimodal/combiné .....   | 53 %                           |
| • Négociable .....   | 37 %                           |
| • Non négociable .....   | 27 %                           |
| • Autres .....   | 20 %                           |
| <b>2. Veuillez indiquer les raisons pour lesquelles vous pouvez utiliser/délivrer/exiger un document négociable (il est possible de donner plus d'une réponse).</b>  |                                |
| • Un document est requis à titre de garantie en vertu d'une lettre de change (ou pour d'autres exigences financières) .....  | 75 %                           |
| • Les marchandises concernées par le document doivent être vendues durant le transit .....   | 25 %                           |
| • Le document assure l'application des règles fixées par la législation obligatoire du transport .....   | 31 %                           |
| • Aucune raison particulière/pratique courante .....   | 20 %                           |
| • Ce document est requis/suggéré par le partenaire commercial .....  | 35 %                           |
| • Pour plus de sécurité .....  | 14 %                           |
| • Autres raisons .....   | 5 %                            |
| <b>3. * Si possible, veuillez fournir une estimation du pourcentage de documents de transport négociables qui sont en fait négociés avec au moins une autre partie (il est possible de donner plus d'une réponse)</b>                  |                                |
| • Néant .....  | 8 %                            |
| • 1% - 19% .....   | 27 %                           |
| • 20% - 49% .....  | 17 %                           |
| • 50% - 79% .....  | 16 %                           |
| • 80% - 99% .....  | 22 %                           |
| • 100% .....   | 10 %                           |
| <b>4. À votre avis, dans quelle mesure l'usage de connaissances négociables est encore exigé dans les échanges commerciaux internationaux modernes ?</b>   | N/D                            |
| <b>5. Veuillez indiquer à propos de quelles transactions (par exemple échanges commerciaux et/ou itinéraires) vous utilisez/délivrez/exigez régulièrement des documents de transport non négociables tels que des lettres de mer ?</b> | N/D                            |
| <b>6. Quels aspects de ces transactions font que l'utilisation de documents de transport non négociables est souhaitable ou avantageuse ?</b>  | N/D                            |

TABLEAU 44 (suite)

|            |   | <i>Pourcentage de réponses</i>                             |            |
|------------|---|--|------------|
| <b>7.</b>  | Si vous n'utilisez pas/ne délivrez pas/n'exigez pas des documents de transport non négociables, veuillez indiquer pourquoi, éventuellement avec plusieurs réponses :  |  |            |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Interdiction par la loi .....</li> <li>● Autres documents exigés par la loi .....</li> <li>● Les exigences gouvernementales sont contraires à leur utilisation .....</li> <li>● Les exigences des banques sont contraires à leur utilisation .....</li> <li>● Caractère non négociable du document .....</li> <li>● Garantie insuffisante .....</li> <li>● Manque d'intérêt/de connaissances .....</li> <li>● Sur d'autres aspects, ces documents ne conviennent pas ou ne sont pas avantageux .....</li> </ul>    | 15 %<br>15 %<br>17 %<br>31 %<br>14 %<br>28 %<br>9 %<br>4 % |            |
| <b>8.</b>  | Actuellement :  | <i>Oui</i>   | <i>Non</i> |
|            | a) Utilisez-vous des solutions électroniques pour remplacer les documents de transport traditionnels ? .....  | 22 %   | 79%        |
|            | b) Envisagez-vous le recours à des solutions électroniques pour remplacer les documents de transport traditionnels, ou envisagez-vous ou prenez-vous d'autres mesures à cet égard ? .....   | 32 %   | 68%        |
| <b>9.</b>  | Si votre réponse à la question 8 est non, veuillez indiquer si vous considérez que l'un ou plusieurs des points suivants constituent des obstacles :  |  |            |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● L'infrastructure/le marché/les partenaires commerciaux ne sont pas encore prêts à utiliser des solutions électroniques .....</li> <li>● Le cadre juridique n'est pas suffisamment précis ou approprié .....</li> <li>● La technologie et/ou le passage à un environnement électronique sont trop coûteux .....</li> <li>● Les équivalents électroniques remplaçant les documents de transport ne sont pas suffisamment sûrs .....</li> <li>● Problèmes de confidentialité .....</li> <li>● Autres .....</li> </ul> | 51 %<br>44 %<br>12 %<br>25 %<br>10 %<br>2 %                |            |
| <b>10.</b> | Utilisez-vous actuellement des moyens électroniques de communication dans vos relations commerciales ? Si c'est le cas, dans quelle mesure et à quelles fins ?  | N/D  |            |
| <b>11.</b> | À votre avis, quels seraient éventuellement les principaux avantages du remplacement des documents de transport traditionnels par des équivalents électroniques ?   |  |            |
|            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Vitesse .....</li> <li>● Coût .....</li> <li>● Compétitivité .....</li> <li>● Elimination des difficultés suscitées par l'arrivée tardive de documents .....</li> <li>● Autres .....</li> </ul>  | 84 %<br>68 %<br>43 %<br>56 %<br>6 %                        |            |
| <b>12.</b> | * Estimez-vous que le passage à un environnement électronique est plus facile pour des documents de transport non négociables que pour des documents négociables ? .....  | <i>Oui</i>   | <i>Non</i> |
|            |   | 85 %   | 15%        |

TABLEAU 44 (suite)

|            |  | <i>Pourcentage de réponses</i> |            |                    |
|------------|--|--------------------------------|------------|--------------------|
| <b>13.</b> | * Quelles sont les caractéristiques d'un document de transport négociable ? (d'après la législation de votre pays et/ou du droit s'appliquant en principe à la transaction)  |                                |            |                    |
|            | • Le document est établi "à l'ordre" .....   |                                | 18 %       |                    |
|            | • Le document est établi en faveur "d'un consignataire désigné ou à l'ordre" .....   |                                | 22 %       |                    |
|            | • Le document est établi "au porteur", ou bien aucune désignation ne figure dans la case "consignataire" .....   |                                | 7 %        |                    |
|            | • Le document contient une déclaration selon laquelle les marchandises ne seront livrées que sur remise du document .....  |                                | 13 %       |                    |
|            | • Le document n'est <u>pas</u> marqué "non négociable" ou "ne doit pas être négocié" .....   |                                | 10 %       |                    |
|            | • Le document <u>est</u> marqué "négociable" .....   |                                | 14 %       |                    |
|            | • Titre du document .....  |                                | 15 %       |                    |
|            | • Autres .....   |                                | 1 %        |                    |
| <b>14.</b> | * Quelles sont les conséquences de l'utilisation d'un document de transport négociable ? (selon la législation de votre pays et/ou en vertu du droit s'appliquant en principe à la transaction)  |                                |            |                    |
|            | • Le droit d'exiger la livraison des marchandises par le transporteur peut être transféré par endossement et/ou transfert du document .....  |                                | 22 %       |                    |
|            | • La propriété des biens peut être transférée par endossement et/ou transfert du document .....  |                                | 19 %       |                    |
|            | • Seul le détenteur légal du document a le droit d'exiger la livraison des marchandises par le transporteur. Le document fait foi. ....  |                                | 22 %       |                    |
|            | • Les marchandises peuvent être vendues durant le transit et un endossement et/ou un transfert du document en faveur d'une autre partie a le même effet que la livraison matérielle des biens .....  |                                | 16 %       |                    |
|            | • Le transporteur ne peut livrer les biens que sur remise du document ...  |                                | 20 %       |                    |
|            | • Autres .....   |                                | 1 %        |                    |
| <b>15.</b> | * Existe-t-il une différence évidente entre une lettre de mer et un connaissement "net"  | <i>Oui</i>                     | <i>Non</i> | <i>Ne sait pas</i> |
|            | a) En vertu de la législation de votre pays .....  | 51 %                           | 20%        | 29%                |
|            | b) En vertu du droit s'appliquant en principe à la transaction, s'il est différent ? .....   | 19 %                           | 19%        | 62%                |
| <b>16.</b> | * À votre avis, devrait-il y avoir une différence dans la valeur de preuve des déclarations concernant les marchandises (par exemple, poids, quantité, contenu du conteneur) entre un document non négociable et un document de transport négociable ? ..... | <i>Oui</i>                     | <i>Non</i> |                    |
|            |  | 7 %                            | 93%        |                    |

## 2. Sécurité des conteneurs : principales initiatives et faits nouveaux connexes sur le plan international

À la suite des événements du 11 septembre 2001, les considérations de sécurité ont été au premier plan des préoccupations internationales et toute une série de règlements unilatéraux et multilatéraux visant des mesures de sécurité et des initiatives législatives ont été élaborés ou sont envisagés. Étant donné que le commerce mondial dépend en grande partie des

transports maritimes, la plus grande partie des efforts en ce sens ont été orientés vers le renforcement de la sécurité du transport maritime et vers les défis particuliers liés au transport par conteneurs. Les différentes mesures qui ont été appliquées ou sont envisagées sur le plan international doivent être bien comprises et leurs effets potentiels sur le commerce et les transports doivent être bien évalués.

Dans ce contexte, le secrétariat de la CNUCED a récemment publié un rapport qui

constitue une première étape dans cette direction<sup>7</sup>. Ce rapport porte essentiellement sur les principales mesures relevant de la sécurité des transports maritimes par conteneur, à savoir celles prises par les États-Unis, y compris le C-TPAT (Association douanière des partenaires commerciaux contre le terrorisme), la CSI (Initiative de sécurité des conteneurs) et la Règle des 24 heures ou Manifeste des 24 heures.

Sont également pris en compte dans ce rapport les faits nouveaux survenus aux États-Unis<sup>8</sup> et ailleurs en matière législative, par exemple au Canada et dans l'Union européenne, et certains des faits nouveaux internationaux les plus importants enregistrés par l'OMI (Organisation maritime internationale), l'OIT (Organisation internationale du Travail), l'Organisation douanière mondiale (WCO) et l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques).

En particulier, le rapport présente en détail les récents amendements apportés à la Convention (SOLAS) de 1974 sur la sécurité de la vie humaine en mer, y compris le nouveau Code ISPS (Code international sur la sécurité des navires et des installations portuaires).<sup>9</sup> Le nouveau régime de sécurité est entré en vigueur en juillet 2004 et son application en temps voulu est obligatoire pour tous les États membres parties à SOLAS, sans distinction de niveau de développement. En raison de l'importance fondamentale qu'il revêt pour tous ceux qui sont intéressés aux transports maritimes, les principales exigences du nouveau régime imposé aux gouvernements, aux armateurs et aux exploitants, ainsi qu'aux installations portuaires, sont présentées globalement et les coûts ainsi que les autres effets potentiels sont brièvement examinés.

Le rapport se conclut de la façon suivante :

"Il est évident qu'il sera nécessaire d'élaborer ou d'envisager toute une série de mesures unilatérales et multilatérales de sécurité, de règlements et d'initiatives législatives. Il sera de ce fait nécessaire de mettre en œuvre des exigences diverses et de grande portée

relatives à toutes les parties impliquées dans le transport maritime international. Bien que tous les intéressés soient d'accord sur la nécessité de renforcer la sécurité des transports maritimes, il est évident que les exigences de sécurité risquent d'avoir de sérieuses incidences. À cet égard, les préoccupations, notamment en ce qui concerne les pays en développement, peuvent classées en gros en quatre catégories :

- Les coûts et dépenses directs et indirects;
- Les retards et la perturbation des échanges légitimes;
- La difficulté d'application d'exigences diverses et détaillées, faute d'infrastructure technique, d'expertise et de savoir-faire;
- Les déséquilibres en matière de concurrence et la marginalisation résultant des points ci-dessus ..."

Le rapport poursuit de la façon suivante :

"On s'entend généralement pour dire qu'il est nécessaire de renforcer la sécurité des transports maritimes. Toutefois, on estime également d'une façon générale que les mesures doivent être uniformes sur le plan international<sup>10</sup> et qu'elles doivent être mises au point dans le cadre d'une coopération internationale, qu'elles doivent se fonder sur l'évaluation des risques, être proportionnelles et équilibrées et qu'elles devraient perturber le moins possible le commerce légitime.<sup>11</sup> Enfin, on s'accorde pour dire que les mesures de sécurité ne devraient pas servir de prétexte pour instaurer le protectionnisme et ériger d'inutiles barrières au commerce.<sup>12</sup> Bien que l'on déploie déjà certains efforts pour analyser les coûts de la sécurité et leurs incidences<sup>13</sup>, ainsi que les stratégies internationales

<sup>7</sup> *Container Security: Major Initiatives and Related International Developments* (UNCTAD/SDTE/TLB/2004/1), disponible sur le site Web de la CNUCED ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)), [www.unctad.org/en/docs/sdtetlb20041.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/sdtetlb20041.en.pdf).

<sup>8</sup> Par exemple la loi de 2002 sur la sécurité des transports maritimes et la loi de 2002 sur la sécurité de la santé publique et sur la prévention et la réaction en cas de bioterrorisme.

<sup>9</sup> Voir également O. Özcayir, *The ISPS Code*, *Journal of International Maritime Law* 9 [2003] 6, 578.

<sup>10</sup> Voir par exemple, à ce sujet, D. Stasinopoulos, *Maritime security: The need for a global agreement*, *Maritime Economics & Logistics*, 2003, 5, 311-320.

<sup>11</sup> Voir une résolution récente de l'Assemblée générale des Nations Unies: *Reconnaissant* que les pays prennent des mesures de sécurité appropriées et nécessaires, mais soulignant également l'importance de faire en sorte que ces mesures soient prises de façon à perturber le moins possible les pratiques commerciales courantes et les usages connexes (A/RES/58/197).

<sup>12</sup> Voir, par exemple, Questions écrites sur : OMC *Trade Policy Review: United States*, disponible dans le cadre de la documentation pertinente sur les discussions qui ont eu lieu les 14 et 16 janvier 2004 sur le site Web OMC ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

<sup>13</sup> Voir par exemple le rapport de l'OCDE: *La sécurité dans les transports maritimes: Facteurs de risque et répercussions économiques*, juillet 2003 ([www.oecd.org](http://www.oecd.org)); étude commanditée par WCO, P. Dulbecco et B. Laporte, *Comment financer la sécurisation de la chaîne logistique internationale?*, avril 2003, [www.wcoomd.org](http://www.wcoomd.org).

pouvant être appliquées<sup>14</sup>, il reste encore beaucoup à faire dans ce domaine.

Étant donné que les mesures de sécurité dans le domaine des transports sont destinées à faire partie intégrante de l'environnement commercial international, il importe que des considérations telles que celles qui sont exprimées ci-dessus soient prises en compte lors de toutes les discussions sur ce sujet. Dans ce contexte, une attention particulière devra peut-être être vouée à la situation des pays en développement."

Le rapport complet est disponible sur le site Web de la CNUCED<sup>15</sup>.

### C. PRODUCTION ET LOCATION DE CONTENEURS

Au cours des trois dernières années, la production de conteneurs (voir le graphique 9) a connu une tendance ascendante allant de pair avec le développement de la flotte mondiale et, pour la première fois, la production mondiale a dépassé la barre des 2 millions d'EVP en 2003. Les conteneurs de fret standard ont constitué environ 90 % de la production mondiale, le reste étant constitué par des cellules non standard (voir le graphique 10), à savoir essentiellement les conteneurs frigorifiques intégraux dont la production a dépassé 120 000 EVP en 2003. Au cours de l'année, la production a légèrement augmenté pour les autres catégories de conteneurs non standard, tels que cellules et les réservoirs européens et nord-américains non-ISO et a diminué en ce qui concerne les cellules spéciales destinées au vrac sec.

La production de conteneurs s'est surtout concentrée en Chine comme par le passé, et ce pays a représenté un peu plus de 90 % de la production mondiale en 2003 (voir le graphique 11). Les usines existantes ont recommencé à fonctionner à plein et plusieurs nouvelles usines ont été créées pour répondre à l'augmentation de la demande. Des coûts de main-d'œuvre inférieurs, des matériaux bon marché, des matériaux et des intrants intermédiaires bon marché expliquent pourquoi la Chine domine ce marché. En 2003, l'appréciation de l'euro et la dépréciation du dollar américain, sur lequel le yuan est aligné, ont encore renforcé l'avantage concurrentiel de la Chine.

Les prix des conteneurs neufs ont décliné régulièrement depuis 2000, compte tenu de la production des régions à faibles coûts et des économies d'échelle réalisées par les grands établissements industriels. L'orientation à la hausse des prix en 2003 (voir le graphique 12) a été attribuée à l'augmentation du coût des matières premières en réponse aux exigences d'un marché en pleine expansion et à la réaction aux suggestions tendant à instaurer un taux de change plus souple entre le yuan et le dollar américain. Cette tendance anticipait également l'évolution future de la TVA sur les exportations chinoises, devant être introduite en 2004.

Une partie de la demande de conteneurs provient de loueurs qui fournissent le transporteur maritime et d'autres opérateurs dans le domaine des transports en conteneurs adéquats. Les tarifs de location moyens en 2003 (voir le graphique 13) ont augmenté pendant les deuxième et troisième trimestres, puis ont diminué pendant le quatrième trimestre pour se rapprocher des niveaux ayant prévalu au début de l'année. La tendance ascendante des prix des nouveaux conteneurs vers la fin de 2003 pourrait présager une augmentation du prix des locations en 2004.

### D. ÉVOLUTION DES TRANSPORTS TERRESTRES

L'élargissement de l'Union européenne prévue en 2004 a relancé les transports terrestres durables. En juillet 2003, les ministres des transports de l'Union européenne ont réaffirmé le rang de priorité accordé à deux solutions permanentes visant le transport routier de fret – la promotion des transports maritimes à courte distance et la libéralisation des transports. Dans le premier cas, des mesures ont été prises dans plusieurs pays, par exemple une taxe sur le tonnage et des exemptions fiscales visant les équipages. Dans le second cas, il s'agissait de permettre au fret acheminé par rail sur le plan international de franchir les frontières des États membres dans les conditions prévues par le deuxième train de mesures sur la libéralisation des chemins de fer. Il s'agissait de faire fond sur un accord précédent concernant le fret international acheminé uniquement sur les principales routes franchissant les frontières. Les États membres de l'Union européenne sont convenus que les normes de performance des chemins de fer devraient être établies par le secteur et dans les termes utilisés pour reconnaître les licences et les conditions de travail des conducteurs au travers des frontières. Toutefois, début 2004, le Conseil des États membres et les représentants

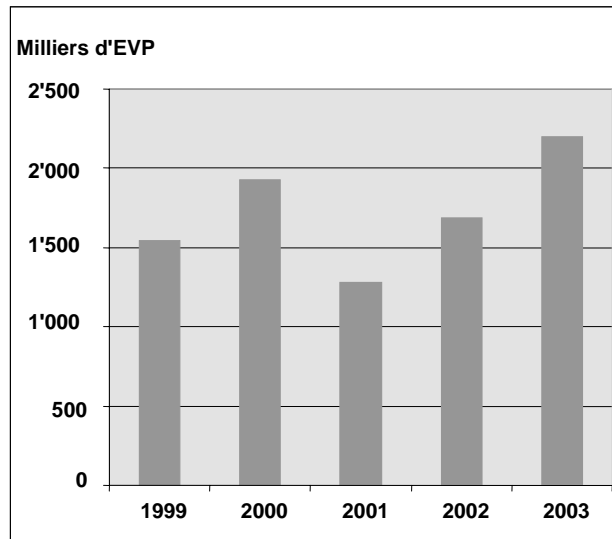
<sup>14</sup> Par exemple, les douanes néerlandaises ont préparé un document pour discussion à l'intention de la WCO, *Supply Chain Security: Where Do We Want to Go?*

<sup>15</sup> Voir la note de bas de page 1 ci-dessus.



GRAPHIQUE 9

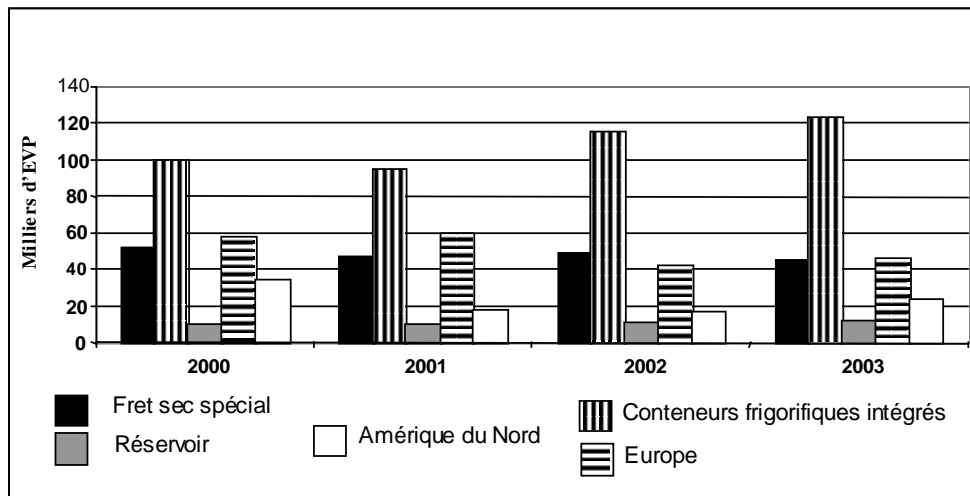
Production annuelle de conteneurs



Source : Containerisation International et World Cargo News, livraisons de 1999-2004.

GRAPHIQUE 10

Production de cellules non standard



Source : Containerisation International, livraisons de 2000-2004.

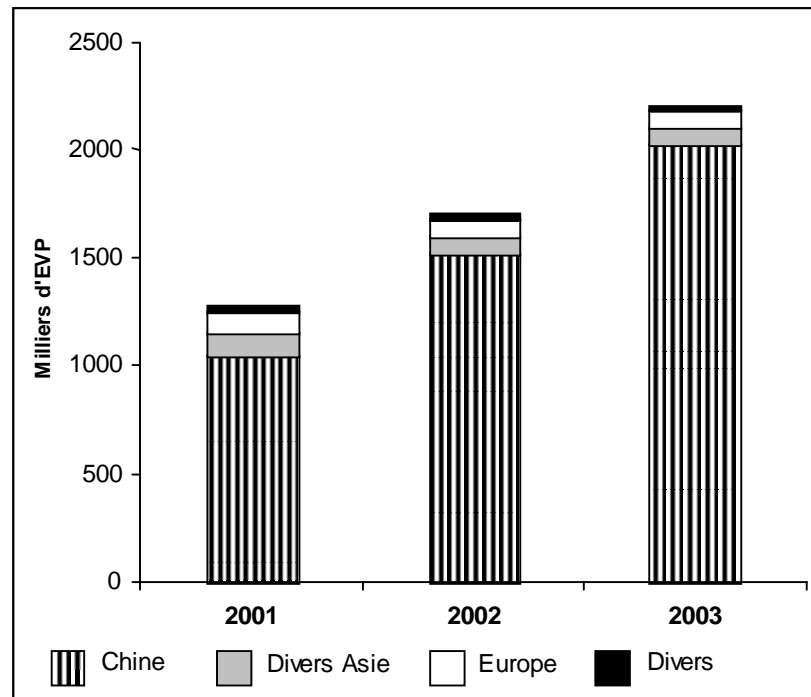
du parlement européen n'ont pu parvenir à un accord, au sein de la Commission de conciliation, et le deuxième train de mesures de libéralisation de chemins de fer a été de ce fait retardé.

Certains transporteurs ferroviaires ont pris des mesures pour commencer à fournir des services logistiques. Par exemple, DB (Allemagne), a acheté Schenker, gros expéditeur de fret, et la SNCF (France) a commencé à donner la priorité aux trains internationaux sur son réseau. Toutefois, différents expéditeurs ont critiqué la rigidité et le coût des services ferroviaires. Une enquête effectuée pendant le quatrième trimestre de l'année 2003 auprès de

1 500 importants gestionnaires logistiques de détaillants et d'industriels européens a fait apparaître que les entreprises pouvaient réaliser des progrès substantiels en choisissant des tiers fournisseurs de services logistiques. Dans la plupart des cas, le choix se fait à l'échelon national auprès de quelques entreprises connues dont les résultats sont censés être réactifs mais peu novateurs et possédant peu de capacités en matière de transports internationaux. Quoiqu'il en soit, quelques grands expéditeurs de fret et fournisseurs de services logistiques continuent de prospérer. La société suisse Kuehne & Nagel a indiqué avoir fait d'excellentes affaires en 2002, année au cours de laquelle elle a déplacé

GRAPHIQUE 11

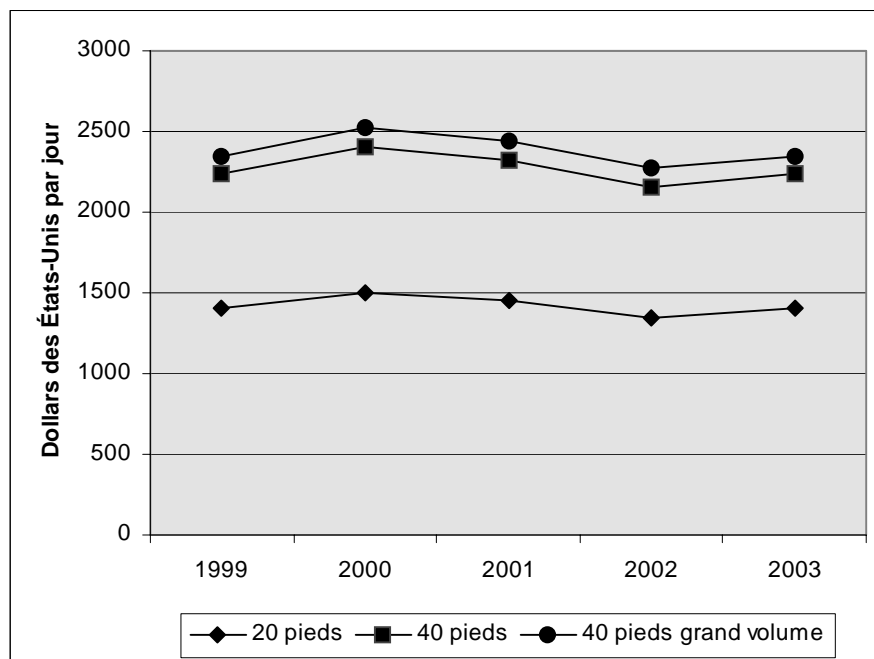
## Production de nouvelles cellules par région



Source : Containerisation Internationale, livraisons de 2001-2004.

GRAPHIQUE 12

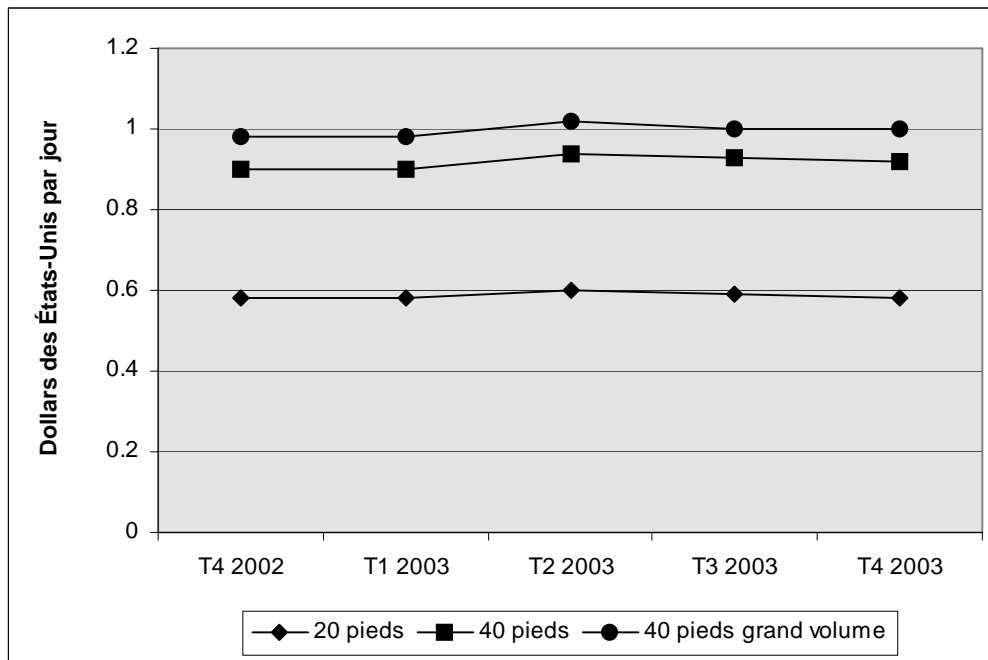
## Prix moyen des conteneurs neufs



Source : Containerisation Internationale, livraisons de 1999 et 2004.

GRAPHIQUE 13

## Moyenne des tarifs de location trimestriels en 2003



Source : *Containerisation International*, livraisons de 2002-2003.

1 million d'EVP. Cette société et la société Exel, basées au Royaume-Uni, sont des leaders mondiaux, dont les recettes dépassent 6 milliards de dollars chacune.

Les difficultés inhérentes à la diminution de la part des transports routiers parmi les pays membres de l'Union européenne sont illustrées par les événements qui se sont produits en Allemagne et au Royaume-Uni. Des efforts faisant l'objet d'une large publicité et visant à mettre en service un système informatisé de péage pour les camions empruntant les autoroutes allemandes (taxe LKW Maut) ont été retardés en raison des problèmes techniques auxquels le concessionnaire a dû faire face. Le problème sensible Lorry Miles n'a pas permis de diminuer notablement les embouteillages sur les autoroutes anglaises. En fait, on s'est aperçu que de nouveaux investissements routiers étaient nécessaires lorsque le gouvernement britannique a annoncé le déblocage de 11 milliards de dollars pour l'expansion du réseau des autoroutes et des voies réservées au camionnage.

Les investissements routiers constituent également une priorité de la loi de 2003 sur des moyens de transport sûrs, responsables, flexibles et efficaces (SAFETEA) proposée par le Secrétaire

américain aux transports. Selon ce projet de loi, les États sont tenus de dépenser 2 % des fonds fédéraux pour des liaisons intermodales, lesquelles seraient financées à concurrence de 90 % par des fonds fédéraux. En outre, cette législation encourage le partenariat avec le secteur privé.

## E. ÉTAT DES CONVENTIONS

Un certain nombre de conventions internationales concernent les activités techniques et commerciales de transport maritime. L'encadré 3 donne l'état des ratifications des conventions internationales maritimes adoptées sous les auspices de la CNUCED en septembre 2004. Des informations complètes et actualisées sur ces conventions ainsi que sur d'autres conventions pertinentes sont disponibles sur le site Web de l'ONU ([www.un.org/law](http://www.un.org/law)). Ce site établit également des liens avec, entre autres, les sites Web des organisations ci-après, qui donnent des renseignements sur les conventions adoptées sous les auspices de chacune d'elles : l'Organisation maritime internationale (OMI) ([www.imo.org/home.html](http://www.imo.org/home.html)), l'Organisation internationale du Travail ([www.ilo.org](http://www.ilo.org)) et la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)).

| ENCADRE 3   |   |   |
|---|---|---|
| <b>États contractants parties à quelques conventions relatives aux transports maritimes, au 30 septembre 2004</b> |   |   |
| <i>Titre de la convention</i>   | <i>Date d'entrée en vigueur ou conditions d'entrée en vigueur</i>   | <i>États parties</i>  |
| <b>Convention des Nations Unies relative à un Code de conduite des conférences maritimes, 1974</b>                | Entrée en vigueur le 6 octobre 1983   | Algérie, Bangladesh, Barbade, Belgique, Bénin, Bulgarie, Burkina Faso, Cameroun, Cap-Vert, République centrafricaine, Chili, Chine, Congo, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Cuba, République tchèque, République démocratique du Congo, Danemark, Égypte, Éthiopie, Finlande, France, Gabon, Gambie, Allemagne, Ghana, Guatemala, Guinée, Guyana, Honduras, Inde, Indonésie, Irak, Italie, Jamaïque, Jordanie, Kenya, Koweït, Liban, Madagascar, Malaisie, Mali, Mauritanie, Maurice, Mexique, Maroc, Mozambique, Pays-Bas, Niger, Nigéria, Norvège, Pakistan, Pérou, Philippines, Portugal, Qatar, République de Corée, Roumanie, Fédération de Russie, Arabie saoudite, Sénégal, Serbie et Monténégro, Sierra Leone, Slovaquie, Somalie, Espagne, Sri Lanka, Soudan, Suède, Togo, Trinité-et-Tobago, Tunisie, Royaume-Uni de Grande-Bretagne et de l'Irlande du Nord, République-Unie de Tanzanie, Uruguay, Venezuela, Zambie <b>(78)</b> |
| <b>Convention des Nations Unies sur le transport de marchandises par mer, 1978 (Règles de Hambourg)</b>           | Entrée en vigueur le 1 <sup>er</sup> novembre 1992  | Autriche, Barbade, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Chili, République tchèque, Égypte, Gambie, Géorgie, Guinée, Hongrie, Jordanie, Kenya, Liban, Lesotho, Malawi, Maroc, Nigéria, Roumanie, Sénégal, Sierra Leone, République arabe syrienne, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Tunisie, Ouganda, République-Unie de Tanzanie, Zambie <b>(29)</b>  |
| <b>Convention internationale sur les privilèges et hypothèques maritimes, 1993</b>                                | Entrée en vigueur le 5 septembre 2004   | Équateur, Estonie, Monaco, Nigéria, Fédération de Russie, Espagne, Saint-Vincent-et-les Grenadines, République arabe syrienne, Tunisie, Ukraine, Vanuatu <b>(11)</b>  |
| <b>Convention des Nations Unies sur le transport multimodal international de marchandises, 1980</b>               | Pas encore entrée en vigueur – 30 parties contractantes exigées   | Burundi, Chili, Géorgie, Liban, Malawi, Mexique, Maroc, Rwanda, Sénégal, Zambie <b>(10)</b>   |
| <b>Convention des Nations Unies sur les conditions d'immatriculation des navires, 1986</b>                        | Pas encore entrée en vigueur – 40 parties contractantes exigées, représentant au moins 25 % du tonnage mondial conformément à l'annexe III de la Convention | Bulgarie, Côte d'Ivoire, Égypte, Géorgie, Ghana, Haïti, Hongrie, Irak, Jamahiriya arabe libyenne, Mexique, Oman, République arabe syrienne <b>(12)</b>  |
| <b>Convention internationale sur la saisie conservatoire des navires, 1999</b>                                    | Pas encore entrée en vigueur – 10 parties contractantes exigées   | Albanie, Algérie, Bulgarie, Estonie, Lettonie, Espagne, République arabe syrienne <b>(7)</b>  |

Source : Pour l'état officiel des ratifications des conventions, voir [www.un.org/law/](http://www.un.org/law/).