

# ANALYSE DE LA PERTINENCE DES CONFÉRENCES MARITIMES EN 1994



Pierre Terrien, Maritime Magazine

GEOFFROY GROLEAU

CAROLINE SANFAÇON

CANQ  
TR VSL  
SMVSL  
103

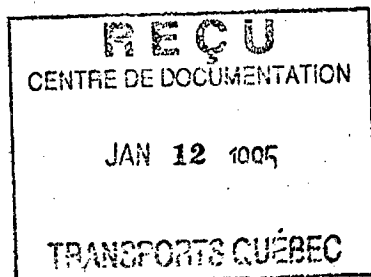
Gouvernement du Québec  
Secrétariat à la mise en  
valeur du Saint-Laurent



351461

## **ANALYSE DE LA PERTINENCE DES CONFÉRENCES MARITIMES EN 1994**

**Document rédigé pour le Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent**



**Geoffroy Groleau, étudiant au Département d'Économie, Université de Sherbrooke**

**Caroline Sanfaçon, étudiante à la Faculté d'Administration, Université de Sherbrooke**

**Québec, Décembre 1994**

*Gen-Now*

*EANQ  
TR*

*STVL  
103*

**MINISTÈRE DES TRANSPORTS  
CENTRE DE DOCUMENTATION  
700, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE EST,  
21<sup>e</sup> ÉTAGE  
QUÉBEC (QUÉBEC) - CANADA  
G1R 5H1**

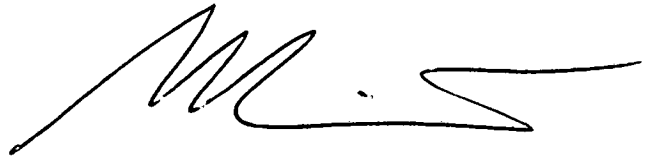
## PRÉFACE

En plus de tracer l'évolution et le portrait de l'industrie du transport de ligne, la présente étude vise à mieux définir les caractéristiques économiques de ce marché. Tout particulièrement, ce document a pour objectif de déterminer l'impact des conférences maritimes et de la législation afférente sur le commerce canadien et d'évaluer l'influence, sur le marché du transport de ligne, qu'ont ces "cartels".

Également, le Secrétariat tient à signaler que le présent document, débuté en septembre 1994 et terminé à la fin décembre de la même année, a été rédigé par deux stagiaires de l'Université de Sherbrooke et que les opinions présentées dans cette étude représentent celles des auteurs et qu'elles ne sont par forcément celles du Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent.

Nous invitons cordialement les lecteurs à faire parvenir leurs observations et commentaires au soussigné. Nous tenons aussi à remercier les personnes et organismes mentionnés à la page 56 pour leur collaboration.

Bien à vous,



Hugues Morrisette  
Directeur général

Secrétariat à la mise en  
valeur du Saint-Laurent  
385 Grande Allée Est  
Québec, (Québec)  
G1R 2H8  
Tél.: (418) 643-7788

## REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier le directeur du Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent, monsieur Hugues Morrissette, et son équipe pour le soutien apporté à l'occasion de notre recherche. Nous ne pourrions également passer sous silence la bienveillance des différents intervenants qui ont bien voulu nous faire part de leurs commentaires. En terminant, mesdames Sylvia Roy et Louise Turgeon, du centre de documentation du ministère des Transports à Québec, méritent une mention spéciale, pour les recherches considérables qu'elles ont menées, sans lesquelles cette étude n'aurait pas été possible.

## TABLE DES MATIÈRES

|                                                                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| SOMMAIRE EXÉCUTIF .....                                                                                                                | 1  |
| 1. INTRODUCTION .....                                                                                                                  | 3  |
| 2. ÉVOLUTION DU TRANSPORT DE LIGNE ET DES<br>CONFÉRENCES MARITIMES, SPÉCIALEMENT DU POINT DE VUE<br>DE LA LÉGISLATION CANADIENNE ..... | 5  |
| 2.1 Les débuts du système des conférences maritimes .....                                                                              | 5  |
| 2.2 Les conférences maritimes de 1950 à aujourd'hui .....                                                                              | 10 |
| 2.3 Conclusion .....                                                                                                                   | 19 |
| 3. LA THÉORIE ÉCONOMIQUE, LE TRANSPORT DE LIGNE ET<br>LES CONFÉRENCES MARITIMES .....                                                  | 21 |
| 3.1 Analyse économique du transport de ligne et des conférences<br>maritimes .....                                                     | 22 |
| 3.1.1 Description de l'industrie du transport de ligne et du<br>système des conférences .....                                          | 22 |
| 3.1.2 Les coûts et la fixation des tarifs .....                                                                                        | 27 |
| 3.1.3 Déterminant d'un service de transport de ligne efficace ...                                                                      | 32 |
| 3.1.4 Évaluation économique du système des conférences .....                                                                           | 35 |
| 3.2 Le mouvement de la déréglementation et le renouveau<br>théorique .....                                                             | 41 |
| 3.2.1 La théorie des marchés contestables .....                                                                                        | 42 |
| 3.2.2 L'application de la théorie des marchés contestables à<br>l'industrie du transport de ligne .....                                | 45 |
| 3.3 Conclusion .....                                                                                                                   | 47 |
| 4. LES CONFÉRENCES MARITIMES: CONSULTATIONS ET<br>OBSERVATIONS DES AUTEURS .....                                                       | 50 |
| 4.1 Opinions recueillies .....                                                                                                         | 50 |
| 4.2 Conclusion .....                                                                                                                   | 53 |
| ANNEXE: personnes consultées .....                                                                                                     | 56 |
| BIBLIOGRAPHIE .....                                                                                                                    | 57 |

## SOMMAIRE EXÉCUTIF

Il y a de cela une centaine d'années, les transporteurs maritimes opérant dans le transport de ligne ont dû s'allier en raison de la concurrence "destructrice" qui caractérisait l'industrie. De cette façon, les transporteurs pouvaient s'entendre sur des tarifs qui leur permettaient de survivre et d'offrir un meilleur service. La cartellisation de l'industrie ne fut cependant pas sans conséquence. Ces accords, qui créaient un monopole de fait, résultèrent en des tarifs souvent excessifs pour les expéditeurs. Cette situation ne fut d'ailleurs pas modifiée de façon appréciable par les premières lois anti-monopoles canadiennes. Suite à de nombreuses commissions d'enquête et consultations, le gouvernement canadien en est venu à réglementer plus étroitement les conférences maritimes. La Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM87) est l'aboutissement du processus débuté depuis la fin des années soixante. Cette Loi a principalement pour objectifs de favoriser la concurrence et de protéger les expéditeurs contre les abus potentiels des conférences. La LDCM87 semble, pour le moment, être un compromis satisfaisant entre les différents partis concernés.

La théorie économique, de son côté, nous aide à mieux comprendre les conditions particulières de cette industrie, en dépit des controverses qu'elle soulève. Tout d'abord, l'impossibilité de fixer des tarifs égaux au coût marginal est causée par le problème des coûts communs qui affecte l'industrie du transport de ligne. Ce dernier problème explique aussi en partie la concurrence "destructrice" qui a affecté l'industrie et provoqué sa cartellisation. Un régime compétitif implique ordinairement des prix égaux au coût moyen et au coût marginal. Néanmoins, ce résultat est difficile à atteindre dans le

transport de ligne, le coût marginal étant généralement inférieur au coût moyen, d'où la concurrence "destructrice". La cartellisation permet ainsi à l'industrie d'appliquer une différenciation des tarifs selon le type et la valeur des marchandises. Cette méthode fournit une solution au problème des coûts communs et n'est peut-être pas aussi "discriminatoire" et inéquitable qu'il semblerait à première vue. De même, malgré la cartellisation que représente le système des conférences, celles-ci n'ont pu prévenir les changements dynamiques qui ont pris place dans l'industrie. La concurrence des différents substituts et la réglementation gouvernementale contribuent d'ailleurs à favoriser un niveau de compétition acceptable.

Également, les différents intervenants que nous avons rencontrés nous ont permis de constater, que malgré la divergence des opinions exprimées, les conférences et la LDCM87 ne semblent pas être une source de problèmes importants. Il nous fut aussi confirmé que l'industrie du transport de ligne est plutôt compétitive. Néanmoins, les conférences devraient être surveillées d'assez près, surtout dans un contexte de reprise du transport maritime et de l'économie. Nous en arrivons donc à la conclusion que les conférences maritimes et le transport de ligne sont généralement efficaces et ce, malgré la concentration de l'industrie. Par surcroît, le contexte, ces dernières années, a été généralement favorable aux expéditeurs, en raison de la surcapacité chronique qui affectait l'industrie.

## 1.INTRODUCTION

Depuis quelques années, des termes comme libéralisation des échanges, compétitivité et efficacité sont devenus des expressions consacrées dans le monde toujours changeant du commerce international. Le transport maritime fut ainsi un des éléments principaux, de l'époque des grands explorateurs jusqu'à aujourd'hui, permettant l'essor des échanges internationaux. Tout comme le reste des activités économiques, le transport maritime a été confronté à une spécialisation croissante. Il en résulta le développement de deux branches principales: le transport de vrac<sup>1</sup> et de marchandises générales<sup>2</sup>, ces dernières étant généralement le champ de spécialisation du transport de ligne. En ce qui concerne ce dernier, il est défini comme suit: "Services offerts par des lignes membres ou non d'une conférence au moyen de navires exploités sur des itinéraires fixes et en fonction de calendriers réguliers..."<sup>3</sup> Les conférences maritimes jouent d'ailleurs un rôle très important dans cette industrie. On entend par conférence: "Groupe de transporteurs maritimes offrant des services de ligne sur des routes

---

1 Les vrac réfèrent généralement à des produits tel que les minerais, les céréales et le pétrole brut. Ces produits sont habituellement transportés par des navires spécialisés, qui les transportent par cargaisons complètes.

2 Ces dernières sont composées d'une multitude de produits manufacturés (appareils électroniques, pièces automobiles...), de produits alimentaires, de produits pharmaceutiques, et d'encore plusieurs autres. La caractéristique principale de ces marchandises est qu'elles ne constituent pas, individuellement, des quantités assez importantes pour remplir un navire complet à fréquence régulière.

3 Office national des transports, Examen annuel 1992, p. 158.



commerciales communes avec une entente préalable sur les tarifs et les conditions de transport.<sup>4</sup>

C'est ainsi que nous analyserons, à la lumière de l'évolution historique de ce secteur et de la théorie économique, l'incidence du système des conférences maritimes sur le transport de ligne et par le fait même, sur le commerce canadien.

Nous aborderons donc, en premier lieu, l'évolution du transport de ligne et des conférences maritimes, spécialement du point de vue de la législation canadienne, de la deuxième moitié du dix-neuvième siècle à aujourd'hui. Dans un second temps, nous traiterons de la théorie économique relative au transport de ligne et aux conférences maritimes, avant de terminer avec un résumé des opinions recueillies lors de nos consultations et nos conclusions personnelles.

---

4 Ibid.

## **2. ÉVOLUTION DU TRANSPORT DE LIGNE ET DES CONFÉRENCES MARITIMES, SPÉCIALEMENT DU POINT DE VUE DE LA LÉGISLATION CANADIENNE**

On ne peut saisir adéquatement l'évolution du transport de ligne et des conférences maritimes sans examiner la législation canadienne s'y rapportant. Pour présenter de manière adéquate l'évolution de la législation canadienne concernant les conférences maritimes, il importe d'abord de décrire l'évolution du système des conférences maritimes, de rapporter et commenter les événements politiques nationaux et internationaux pertinents ainsi que de tracer le portrait de la situation économique de l'industrie.

### **2.1 Les débuts du système des conférences maritimes**

Les conférences ont vu le jour alors qu'il existait, dans le transport maritime, une capacité excédentaire importante, c'est-à-dire au moment où il y avait plus d'espace disponible que de marchandises à transporter. L'introduction, dans la deuxième moitié du dix-neuvième siècle, des navires à coques en acier conjuguée à de nombreuses améliorations technologiques augmentèrent considérablement le niveau d'efficacité:

"The introduction of the compound steam engine reduced fuel consumption and allowed greater cargo space. The triple expansion steam engine, introduced in the 1880s, reduced both voyage time and fuel costs. This increase in efficiency coupled with the guarantee of regular sailings, dramatically altered industry capacity levels<sup>5</sup>."

---

5 Mary R. Brooks, Murray G. Brown, Edgar Gold, Ted L. McDorman, Michael E. Power, The Nature and Operation of Liner Shipping Conferences in a Canadian Context, p. 30.

Malgré la hausse de la demande, celle-ci n'arrivait pas à suivre le rythme de croissance effréné de la capacité du transport maritime. Les compagnies indépendantes établissaient leurs tarifs pour qu'ils couvrent uniquement les frais engagés. Les compagnies déterminées à survivre se devaient donc de s'allier, combinant ainsi leurs ressources dans le but d'offrir des tarifs plus bas, leur permettant d'obtenir de gros contrats et par le fait même de contrôler le marché.

C'est ainsi qu'en 1868, l'ancêtre du système des conférences fut instauré sur l'Atlantique nord. Cette "conférence" desservait les ports canadiens et américains pour répondre aux problèmes occasionnés par la guerre de Sécession. Mais c'est en 1875 que la première conférence fit son apparition : il s'agissait de la conférence GB-Calcutta qui desservait la Grande-Bretagne et les Indes de l'Est.

En 1877, les conférences ont réalisé qu'elles se devaient de s'assurer de la loyauté des chargeurs pour pouvoir atteindre leur objectif ultime, qui était de contrôler le marché: les rabais furent donc introduits. Les chargeurs qui faisaient transporter leurs marchandises par les navires des conférences durant la période stipulée dans le contrat, obtenaient un rabais sur les frets de chargement à la fin du contrat subséquent. Par la suite, quatre autres conférences furent établies : la conférence Chine-Japon-GB en 1879, la conférence GB-Australie en 1884, le "Straits Settlement" (qui desservait Singapour, la Malaisie et la Grande-Bretagne) en 1885 ainsi que la conférence Afrique du Sud-GB en 1886.

Cependant, les moyens privilégiés par les conférences ont été mis en doute par le milieu du transport maritime, alors que le "Select Committee of the House of Commons"

enquêtait sur les abus des monopoles et examinait plus attentivement les accords entre les grandes entreprises de secteurs industriels variés (en particulier le charbon). Cette enquête a mené à la proclamation de la première loi antitrust canadienne : "An Act for the Prevention and Suppression of Combinations formed in restraint of Trade", un an avant le "Sherman Act" (loi antitrust américaine). Malgré la mise en application de cette Loi antitrust canadienne, aucune poursuite n'a été intentée en vertu de cette Loi contre les conférences maritimes.

Au début du siècle, les pays de l'Atlantique nord furent également perturbés par la venue de conférences, entre autres par la mise en place de la "North Atlantic Freight Conference", qui avait pour mission de relier les ports canadiens et ceux de la Nouvelle-Angleterre à la Grande-Bretagne.

En 1906, la "Royal Commission on Shipping Rings" fut mise sur pied. Elle avait initialement un représentant canadien qui n'a pas jugé pertinent de se faire remplacer quand il dut quitter. Il avait pris cette décision considérant que l'intérêt du Canada, en ce qui a trait aux conférences maritimes, ne justifiait pas un représentant canadien à cette enquête. La "Royal Commission on Shipping Rings" divulgua ses conclusions au cours de l'année 1909. Elle conclut que les accords de conférences et les rabais étaient nécessaires pour obtenir un service régulier et stable :

"Moreover, the monopoly position of conferences, limited as it was by the latent possibility of alternative methods coming into existence, should be countered by associations of merchants and shippers (shipper's council) rather than by direct government regulation or legislation<sup>6</sup>."

---

6 John E. Davies, Legislative Change on the North American Liner Trades: A Study of Causes and Consequences, p. 47.

Les conclusions de cette enquête constituèrent, par la suite, la base de la politique anglaise en matière de conférences maritimes. En 1913, la Commission des chemins de fer du Canada tenta d'étudier les coalitions en transport maritime mais elle échoua. De plus, durant la Première Guerre mondiale, l'intérêt des Canadiens envers les conférences diminua considérablement pour ne réapparaître qu'au début des années 20. Pourtant, aux États-Unis, l'intérêt était manifestement plus important. En 1916, les Américains mirent en vigueur le "Shipping Act", qui avait pour objectif d'améliorer le bien-être économique de la marine marchande américaine et des chargeurs américains. Le "Shipping Act of 1916" a reconnu que l'intérêt national nécessitait une protection directe des expéditeurs par des statuts spécifiques et par l'établissement et le maintien d'une puissante marine marchande battant pavillon américain. Cette Loi reconnaissait, par ailleurs, que les conférences pouvaient être nécessaires dans l'intérêt du commerce et de la stabilité du service. Conséquemment, les conférences ont été partiellement exemptées de la Loi antitrust américaine.

Durant les années 20, les chargeurs canadiens étaient insatisfaits du service et des tarifs offerts. Ils ont donc cherché des alternatives au transport de marchandises par les lignes sous l'égide des conférences. Certains producteurs devinrent même des armateurs et pouvaient ainsi transporter leurs propres marchandises. Ce renouveau d'intérêt envers cette industrie entraîna quelques enquêtes et initiatives de la part du gouvernement canadien. En 1923, la Commission des grains tenta de contrôler les tarifs de transport des grains mais ses efforts furent vains. La même année, le "Special Select Committee on Agriculture" amorça la première enquête canadienne sur les pratiques des



conférences maritimes. De plus, c'est en 1923 que la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions fut mise en vigueur. Elle était basée sur la loi antitrust canadienne précédente mais elle apportait davantage de précisions quant aux offenses. Une seconde enquête sur les conférences maritimes fut effectuée par W. Preston du "Canadian Department of Trade and Commerce" en 1924. Le rapport qu'il présenta était extrêmement critique à propos de la dispersion des marchandises canadiennes dans les ports américains ainsi que des tarifs discriminatoires appliqués à l'exportation de certains types de marchandises canadiennes.

La même année, un armateur britannique nommé Sir William Petersen proposa au gouvernement canadien un contrat par lequel il s'engageait à exploiter une ligne, entre le Canada et la Grande-Bretagne, de dix navires à des tarifs fixés par le gouvernement canadien. En 1925, Sir William Petersen mourut et l'entente de 1924 qu'il avait prise avec le gouvernement canadien fut révoquée. Cette même année, le gouvernement canadien tenta à nouveau de contrôler les tarifs en subventionnant une compagnie indépendante qui faisait du transport de ligne. Un autre comité spécial, qui s'était penché sur la question à la même époque, recommanda que toute question pertinente au sujet des conférences soit transmise pour étude au "Board of Railway Commission" qui aurait pour mission d'écouter les plaintes des chargeurs et de suggérer des taux de fret maximums.

Dans la première moitié du vingtième siècle, un bon nombre de plaintes ont donc été portées au Canada au sujet de la conduite des conférences et plusieurs enquêtes

officielles ont conclu que le comportement des conférences allait à l'encontre de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

"Policies which advanced the national interests of Britain - a massive exporter of shipping services and putative colonial superpower - were unlikely to accord with those of Canada, a net consumer of shipping services...( ) But none precipitated any policy response<sup>7</sup>."

Par ailleurs, la grande Dépression des années trente et la Deuxième Guerre mondiale ne furent pas le théâtre de développements importants du côté des conférences maritimes.

## **2.2 Les conférences maritimes de 1950 à aujourd'hui**

C'est ainsi qu'au début des années 50, à un moment où la croissance du commerce était importante, la stratégie commerciale des conférences consistait à mener leurs compétiteurs à la banqueroute ou à les forcer à joindre les conférences. Pour ce faire, les conférences engageaient une guerre de prix, c'est-à-dire qu'elles réduisaient les tarifs jusqu'à ce qu'un manque de revenus entraîne les compagnies indépendantes soit à quitter le commerce, soit à accepter une offre de joindre une conférence. Un des moyens utilisés par les conférences était de faire appel à des "navires de combat" ("fighting ships"). Pour ce faire, la conférence offrait une ligne qui effectuait le même service que la compagnie ciblée. Elle desservait les mêmes ports aux mêmes heures, mais diminuait considérablement les tarifs demandés aux chargeurs. La compagnie indépendante ne pouvant continuer à opérer, elle abandonnait le commerce ou s'alliait à la conférence.

---

<sup>7</sup> Ibid., p. 48.

En 1959, un événement qui paraissait à prime abord anodin bouleversa le monde de la législation canadienne en matière de conférences maritimes. Durant l'hiver, les ports de Montréal et de Québec envoyaient généralement par route ou par rail aux ports de la côte est canadienne et américaine des marchandises pour transbordement. Cette année-là, des arrangements avaient été pris pour que le MV Helga Dan, un navire danois équipé pour la navigation hivernale, vienne à Québec prendre du vrac à destination de la Grande-Bretagne et de l'Europe. Certains expéditeurs ont demandé à la "Canada Continental Freight Conference" si l'utilisation de ce nouveau service constituait une entrave à leur contrat d'exclusivité. La conférence a refusé aux chargeurs d'utiliser ce navire selon certaines clauses de leurs contrats et ce malgré le fait que cette même conférence n'avait aucun service reliant Québec l'hiver. Une investigation sous la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions fut donc mise sur pied et un rapport du "Restrictive Trade Practices Commission" fut présenté en 1965. Ce rapport a conclu que les accords de conférences ont facilité le développement du commerce canadien et que malgré l'amointrissement de la compétition, les tarifs demandés n'étaient pas excessifs. La Commission a donc recommandé le maintien de l'exemption des conférences maritimes de la loi antitrust canadienne. Cependant, elle préconisait la publication des tarifs des conférences et l'inclusion, dans les contrats de transports futurs, des principes suivants:

- 1- 90 jours d'avis avant l'interruption du contrat d'exclusivité;
- 2- les hausses de tarifs devraient être annoncées 90 jours avant leur mise en vigueur;

3- la différence entre les taux contractuels et les taux non-contractuels devrait être au maximum de 15%;

4- la liberté d'utiliser un transporteur hors conférence si un transporteur de la conférence n'était pas disponible;

5- une limite aux compensations que le transporteur pourrait demander si le chargeur brisait son contrat d'exclusivité<sup>8</sup>.

Les recommandations précédentes ont servi de prémisses à l'élaboration de la Loi dérogatoire de 1970 sur les conférences maritimes. Cette Loi, instituée pour restreindre le pouvoir des conférences et protéger les chargeurs ainsi que les intérêts canadiens, fut proclamée malgré les changements importants que causait l'arrivée de la conteneurisation. Par surcroît, en 1966, le Conseil des expéditeurs canadiens a été formé et avait pour mission de protéger les intérêts des chargeurs.

Tout d'abord, la Loi sanctionnait les conférences fermées<sup>9</sup> contrairement aux États-Unis où ces dernières sont illégales. Il était dorénavant interdit d'utiliser les "navires de combat", ainsi que de refuser à un expéditeur de transporter ses marchandises en raison du fait qu'il aurait utilisé antérieurement les services de navires hors conférence. Il y était également proscrit de prendre des mesures visant à prévenir ou à restreindre l'utilisation par un transporteur maritime, d'installations portuaires ou autres services reliés au transport des marchandises parce qu'il s'agissait d'un transporteur indépendant. Les conférences avaient par contre le droit d'appliquer des

---

8 Mary R. Brooks, Murray G. Brown, Edgar Gold, Ted L. McDorman, Micheal E. Power, *Op. cit.*, pp. 51-52.

9 Une conférence fermée est une conférence où l'entrée est limitée, l'adhésion de nouveaux membres étant généralement décidée à l'unanimité. Par opposition, dans une conférence ouverte l'entrée de nouveaux membres est permise dans la mesure où ceux-ci respectent les règles déjà établies.

tarifs collectifs, de conclure des contrats d'exclusivité, d'attribuer des ports d'escale, de réglementer les heures de départ et d'autres conditions de services, d'utiliser le régime à double taux dans les contrats et finalement, elles pouvaient mettre en commun leurs profits et leurs marchandises. Par contre, les conférences se devaient de soumettre à l'approbation de la Commission canadienne des transports un exemplaire de toutes les ententes conclues ainsi que la liste des tarifs. Il serait intéressant de mentionner que les peines maximales, si la conférence était jugée fautive sous cette Loi, étaient de cent dollars par jour par infraction <sup>10</sup>.

La particularité de cette Loi et de celle de 1979 qui sera abordée ultérieurement était qu'elle contenait des mécanismes de révision unique dans la législation canadienne. Ces mécanismes avaient pour objet de forcer une révision formelle de la législation et de prévenir la stagnation de la législation (contrairement, par exemple, au "U.S. Shipping Act" de 1916 qui fut en vigueur pendant près de soixante-dix ans). Ces mécanismes engendrèrent cependant de l'incertitude pour l'industrie et ceux qui furent affectés par cette législation et souleva des doutes sur la nécessité et l'efficacité de cette dernière<sup>11</sup>. La Loi dérogatoire de 1970 sur les conférences maritimes devant prendre fin en 1974 fut reconduite jusqu'en 1979 parce que l'environnement était toujours en évolution et que la révision législative se devait de procéder prudemment.

Finalement, c'est en 1979 que le gouvernement procéda à la mise en place d'une nouvelle loi, remplaçant la précédente. La Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences

---

<sup>10</sup> John E. Davies, *Op. cit.*, p. 51.

<sup>11</sup> *Ibid.*, pp. 71-72.

maritimes (LDCM79) soustrayait certaines pratiques des conférences maritimes de l'application des dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Cette Loi permettait ainsi aux conférences:

- 1- de conclure des accords en matière d'établissement de tarifs et de partage des marchés;
- 2- de réglementer l'horaire des départs ainsi que les différents types de services que ces transporteurs pouvaient offrir;
- 3- de mettre en commun des recettes et des cargaisons;
- 4- de mettre en place des conférences fermées;
- 5- de fixer un régime à double taux<sup>12</sup>;
- 6- de conclure des accords entre les compagnies appartenant à une conférence et les compagnies indépendantes ainsi que les accords interconférences<sup>13</sup>.

Par contre, la LDCM79 interdisait:

- 1- les ententes stipulant le paiement de ristournes par un membre de la conférence;
- 2- l'utilisation de "navires de combat";
- 3- le refus de transporter des marchandises parce que le chargeur avait auparavant utilisé les services d'un transporteur hors conférence;
- 4- de refuser ou limiter l'accessibilité aux installations ou services portuaires à tout transporteur<sup>14</sup>.

---

12 Régime prévoyant l'application de tarifs préférentiels pour les expéditeurs faisant usage de contrats de loyauté. L'écart entre les deux tarifs ne doit pas être supérieur à 15% du tarif préférentiel.

13 Ministère des Transports du Québec, Direction du transport maritime et fluvial, Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes, point de vue du ministère des Transports du Québec, p. 2.

14 Ibid.

Également, la Loi stipulait que les conférences devaient soumettre à la Commission canadienne des transports toutes les ententes intraconférences et listes de tarifs selon les délais prescrits dans cette même Loi. Ces ententes et listes de tarifs devaient être disponibles si quelqu'un désirait les consulter. Si la conférence était prise à contrevenir à cette Loi, elle pouvait être sujette à une investigation en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et pouvait être passible d'une amende maximum de cinq cents dollars par jour par infraction<sup>15</sup>. Il est important de mentionner que c'est le Conseil des expéditeurs canadiens qui a été désigné par le ministre des Transports pour représenter les intérêts des chargeurs canadiens. La Loi devait, en principe, être valide pour cinq ans, mais au milieu des années 80, un bon nombre de facteurs politiques, économiques et technologiques ayant affecté le transport de ligne nord-américain, la révision a été retardée jusqu'en 1987, le climat étant jugé trop incertain pour pouvoir adéquatement arrêter une législation pertinente:

"New generations of containerships were coming onstream and the full impact of intermodal possibilities on patterns of trade, cargo diversion, vertical integration and corporate concentration had yet to be realised<sup>16</sup>."

D'autres incertitudes furent provoquées par les réformes américaines ("Bonner Act of 1961", "U.S. Shipping Act of 1984"), le code de conduite de la CNUCED (qui n'a pas été signé par les États-Unis ni le Canada), le développement des flottes du bloc de l'Est et celles des pays nouvellement industrialisés. D'ailleurs, la législation américaine revêtait beaucoup d'importance pour l'élaboration de la législation maritime canadienne

---

15 "Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes", Gazette du Canada, partie III, vol. 4, #6, art. 18 (1979): pp. 1-11.

16 Davies John E., Op. cit., p. 72.



puisqu'elle redéfinissait tout le contexte dans lequel évoluaient les conférences et les chargeurs en instaurant les mesures distinctes et les contrats d'exclusivité limitée. Dans le premier cas, il s'agit des droits d'un membre d'une conférence de se dissocier de la conférence en établissant des taux de fret et des conditions de transport différentes de celles adoptées par les membres de la conférence. En ce qui concerne la notion de contrat d'exclusivité limitée, elle est définie comme étant une entente négociée entre une conférence ou un membre d'une conférence et un chargeur à propos d'une quantité définie de marchandises à être transportées au cours d'une période de temps spécifiée et à un taux précisé

C'est donc suite à ces événements que le gouvernement canadien décida d'entreprendre la révision de la LDCM79 en ayant pour objectif de la modifier ou tout simplement de l'abroger. Plusieurs intervenants se sont donc penchés sur la Loi et ont émis des opinions diverses. Tout d'abord, on proposa d'éviter les mesures qui auraient pour conséquences de nuire aux chargeurs et celles qui ne tenaient pas compte des caractéristiques de l'industrie et du marché du transport maritime. Également, il fut suggéré d'apporter des amendements mineurs qui auraient pour objet de favoriser la concurrence entre les conférences et les compagnies indépendantes de même que la concurrence intraconférence. De plus, il semble, selon ces analyses, que les nouvelles modifications devaient également avoir pour objectif l'élimination de certaines mesures discriminatoires indésirables. Pour ce faire, les amendements proposés s'énonçaient comme suit :

- 1- limiter les accords interconférences et ceux entre les conférences et les compagnies hors conférence;

2- interdire les conférences mixtes entre le Canada et les États-Unis car ces accords ne tiennent pas compte des lois canadiennes;

3- modifier le régime à double taux et offrir des rabais sur les quantités, puis le remplacement des contrat d'exclusivité par des contrats à long terme portant sur des quantités déterminées de marchandises;

4- favoriser des mesures destinées à mousser la concurrence au sein des conférences<sup>17</sup>.

Par ailleurs, on mentionnait que les accords de partage des ports devraient être maintenus puisqu'ils permettent la rationalisation des services, ce qui entraîne des coûts moindres et par conséquent, des tarifs plus avantageux<sup>18</sup>. Par contre, il fut recommandé que les accords de mise en commun des revenus et des cargaisons devraient être interdits puisque ces ententes n'incitaient pas le transporteur à offrir un meilleur service, sa part des revenus étant assurée. Pourtant, ces ententes figuraient parmi les pratiques devant continuer à être légales, puisqu'elles permettaient la répartition adéquate souhaitée des ports entre les différentes lignes. Le seul moyen permettant d'enrayer cette pratique étant la mise en place d'un tarif uniforme pour le transport par conteneur, ce qui est à toutes fins pratiques impossible dans l'environnement actuel.

De plus, en 1986, le Canada a renforcé sa loi antitrust en présentant la Loi sur la concurrence. Par la suite, la nouvelle législation qui remplaçait la Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes fut proclamée. La Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes a pour objet général d'exempter les conférences maritimes de la

---

17 Ministère des Transports du Québec, Direction du transport maritime et fluvial, *Op. cit.*, pp. 6-8.

18 *Ibid.*, p. 8.

nouvelle Loi sur la concurrence. Sans oublier que le gouvernement remplaça, en vertu de la Loi de 1987 sur les transports nationaux, la Commission canadienne des transports par l'Office national des transports.

Cette Loi a également pour objectif spécifique de limiter davantage l'influence des conférences. Le maintien et l'inclusion de certaines restrictions ont permis l'élaboration d'une loi qui stipule notamment que les accords conclus entre des transporteurs membres d'une conférence et des indépendants ne sont plus exemptés; que toute entente collective entre les membres d'une conférence et un transporteur de l'intérieur<sup>19</sup> est prohibée; que pour qu'une conférence soit exemptée de la Loi sur la concurrence, elle doit déposer le texte de l'accord intra-conférence auprès de l'Office national des transports et pour terminer, que la conférence ne peut se livrer ou conspirer pour se livrer à du bradage des prix<sup>20</sup>.

Dans le but de permettre de la souplesse dans les ententes entre les chargeurs et les conférences, deux nouvelles mesures ont été ajoutées. Le gouvernement canadien s'est inspiré du "U.S. Shipping Act of 1984" et a instauré, dans un premier temps, les mesures distinctes. Le transporteur dissident doit tout simplement signifier, par l'entremise d'un préavis d'au moins quinze jours, son intention de recourir aux mesures distinctes. Les mesures distinctes ont été instaurées pour stimuler la concurrence au sein des conférences. Dans un second temps, la notion de contrat d'exclusivité limitée a été

---

19 Par transporteur intérieur, il est entendu tout transporteur terrestre ou autre, étant responsable du transport entre le port d'escale d'une conférence et le lieu de la destination finale d'un conteneur ou d'une marchandise quelconque.

20 Le bradage de prix consiste en une guerre de prix ayant pour objectif de limiter la compétition, en acculant la concurrence à la faillite.

établie et légalisée par cette Loi. Cette mesure figurait également dans le "U.S. Shipping Act of 1984". Par contre, il existe un point controversé qui fait état de l'interdiction des mesures distinctes dans le cadre des contrats d'exclusivité limitée.

Finalement, dans le but de pallier au manque de consultations, les conférences exportatrices doivent, selon cette Loi, rencontrer le groupe désigné représentant les chargeurs (présentement, il s'agit du Conseil des expéditeurs canadiens) et fournir l'information pertinente et suffisante pour ainsi assurer adéquatement le déroulement de la rencontre. En ce qui concerne les règlements de conflits, les plaintes doivent être déposées auprès de l'Office national des transports. Celui-ci les examine et mène une enquête. Il doit faire connaître ses conclusions dans les cent vingt jours suivant le dépôt de la plainte à moins que les partis concernés s'entendent pour prolonger le délai. De plus, il est important de souligner que l'exemption ne s'applique pas aux marchandises américaines transitant par les ports canadiens, de même que les marchandises canadiennes sont soumises à la loi antitrust américaine lorsqu'elles transitent par les ports américains. De cette façon, les marchandises transitant par le Canada utilisent les lignes membres des conférences, ces dernières agissant cependant à titre de lignes indépendantes. La même situation se reproduit dans le cas des marchandises canadiennes transitant par les États-Unis.

## 2.3 Conclusion

Depuis l'apparition des lois antitrust canadiennes, leurs applications aux conférences maritimes ont toujours été limitées. Sur ce point, présentement, et ce

depuis quelques années, la législation canadienne est partiellement dépendante des politiques américaines. Il faut néanmoins toujours garder à l'esprit que l'environnement canadien est différent de l'environnement américain en matière de politique maritime :

"The fundamental differences in policy between Canada and the US have their roots in two distinct areas. Firstly, unlike the US, the national interest of Canada - the advancement of which is the objective of policy - has not included the need for a national flag merchant marine : it has been identified primarily with the nation's importers and exporters. The conference system, in turn, has been perceived directly to promote the health of Canada's overseas trade, through the service stability it promotes...( )The second source of difference between Canada and US relates to the arithmetic of this cost benefit calculation. For the US, its fundamental commitment to antitrust principles resulted in a much higher estimate of the actual or latent costs of monopoly than was the case of Canada. Hence its decision to regulate. Canada, however, has shared a British conception of monopoly which emphasis not so much structural imperatives but performance. And acceptable performance has been seen to be compatible with many forms of ostensible monopoly restraints. Hence the Canadian policy of laissez-faire<sup>21</sup>."

Pour terminer, il est essentiel de prendre conscience de l'environnement dans lequel l'industrie évolue au Canada. De cette façon, il est possible de comprendre l'évolution de l'industrie et de la législation s'y rapportant et ainsi tenir compte de ces facteurs dans l'élaboration de solutions aux divers problèmes que pose l'industrie du transport de ligne.

---

21 John E. Davies, *Op. cit.*, pp. 55-56.

### 3.LA THÉORIE ÉCONOMIQUE, LE TRANSPORT DE LIGNE ET LES CONFÉRENCES MARITIMES

Dans la partie précédente, l'histoire et l'évolution des conférences maritimes ont été présentés. Les changements technologiques conjugués aux forces du marché ayant provoqué une cartellisation de l'industrie du transport de ligne, plusieurs gouvernements, après maintes hésitations, commissions d'enquête et consultations, décidèrent donc de réglementer cette industrie.

C'est ici qu'intervient la théorie économique. En effet, cette dernière est concernée par la répartition efficace des ressources rares entre des usages concurrents. L'efficacité économique étant jugée en termes de bénéfices et de coûts pour les consommateurs, il s'en suit qu'un service de transport de ligne efficace, tant en théorie qu'en pratique, serait un service aux moindres coûts possibles pour les usagers dans une structure industrielle incluant ou non les conférences<sup>22</sup>. Par surcroît, depuis la fin des années soixante, différentes nouvelles théories sont venues changer la perception des interventions gouvernementales dans l'économie, tout en fournissant de nouveaux outils permettant des approches différentes dans l'analyse de l'efficacité économique.

La théorie économique renferme cependant, comme il se doit, plusieurs points de vue, quelquefois en contradiction les uns envers les autres. Dans les prochaines pages, une analyse économique du marché du transport de ligne sera donc présentée, largement inspirée par les travaux de plusieurs économistes. Elle sera suivie d'une présentation des

---

<sup>22</sup> Mary R. Brooks, Murray G. Brown, Edgar Gold, Ted L. McDorman, Michael E. Power, *Op. cit.*, pp. 65-66.

nouvelles théories s'appliquant au marché du transport de ligne, particulièrement la théorie des marchés contestables.

### **3.1 Analyse économique du transport de ligne et des conférences maritimes**

#### **3.1.1 Description de l'industrie du transport de ligne et du système des conférences**

Le transport maritime en général a connu, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, une croissance importante, tant en terme de valeur qu'en terme de volume, cette croissance étant souvent supérieure à 10% par année. Le tonnage disponible (le nombre de navires) connut pour sa part le même genre de progression. Le développement du commerce international fit cependant une pause durant les années quatre-vingts, pause qui ne fut pas suivie par l'augmentation du tonnage et qui mena à une dépression dans le transport maritime qui dure encore aujourd'hui<sup>23</sup>. Cette dépression est d'ailleurs caractérisée par des taux de fret décroissants et une surcapacité chronique. Dans le cas du transport de ligne, cette tendance générale ne l'épargna point, sans compter que les augmentations de productivité substantielles de ce secteur aggravèrent la situation<sup>24</sup>.

En ce qui concerne le transport de ligne, ce qui le définit particulièrement c'est la nature du service qu'il offre. En effet, cette industrie se spécialise dans le transport de différentes marchandises générales, vendues dans une multitude de marchés différents. Une cargaison typique se compose habituellement de plusieurs produits distincts, chacun

---

23 Une reprise semblerait se manifester, dans le transport maritime, depuis le début de 1994.

24 Jan O. Jansson, Dan Shneerson, Liner Shipping Economics, pp. 3-6.

ne comptant que pour une faible ou même minuscule part de la capacité totale du navire. Cette situation s'explique par le fait que les produits qui transitent par le transport de ligne, de par leur nature, ne peuvent constituer individuellement une cargaison complète<sup>25</sup>. Ces marchandises nécessitent donc un système permettant d'expédier de faibles quantités, sans préavis important, dans des intervalles plus ou moins réguliers vers la destination désirée. Le transport de ligne offre donc un haut niveau de service pour des quantités de marchandises qui sont faibles en relation avec la taille du navire<sup>26</sup>.

Une autre particularité importante du transport de ligne, malgré le fait que cette industrie ne représente, mondialement, qu'environ 10 % du volume des marchandises transportées par mer, est qu'elle compte pour plus de 50 % de la valeur de ces dernières. Une des raisons expliquant cette situation provient du fait que les coûts de chargement et de déchargement des marchandises générales d'un navire sont dix fois plus élevés que pour les produits en vrac. De plus, la taille des navires de transport de ligne était, et est toujours, relativement plus faible que celle des pétroliers ou des vraquiers, la dimension de ces derniers ayant fortement augmenté après la Deuxième Guerre mondiale. Les navires de ligne, de leur côté, dû aux contraintes de chargement et de déchargement dans les ports occasionnées par la multiplicité des types et de la taille des marchandises, ne virent leur taille augmenter que faiblement<sup>27</sup>. Les coûts

---

25 L'entreposage de ces produits, individuellement, jusqu'à ce qu'ils composent une quantité suffisante pour remplir un navire n'étant pas possible au point de vue du service et de la rentabilité.

26 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, Liner Conference in the Container Age, pp. 18-19.

27 D'ailleurs, le transport de ligne était qualifié, avant la conteneurisation, de "paquet trade".



importants en main-d'oeuvre, en croissance constante, particulièrement dans les pays occidentaux, amenèrent dans les années cinquante, mais spécialement à partir de la deuxième moitié des années soixante, la "révolution du conteneur".

L'effet de cette révolution s'est notamment fait sentir au niveau de la productivité dans les ports. Celle-ci, grâce à la standardisation des formats, a fait un bond prodigieux, (selon certaines hypothèses, d'environ une tonne/heure par travailleur à environ soixante-dix tonnes/heure par travailleur en une vingtaine d'années) ce qui a réduit d'autant le temps perdu par un navire dans un port. Cependant, l'augmentation dans la productivité fut accompagnée d'une hausse importante de l'intensité en capital<sup>28</sup> de l'industrie. En effet, les nouveaux porte-conteneurs, faits sur mesure pour ce type de transport, plus grands et plus rapides, ainsi que les terminaux à conteneurs dans les ports et les grues qui y sont nécessaires, se sont avérés être une technologie très coûteuse. Sans oublier que ce ne sont pas toutes les marchandises générales qui peuvent être logées dans un conteneur (en 1985, environ 60% du transport de ligne mondial était effectué par voie de conteneurs<sup>29</sup>, alors que pour le port de Montréal, en 1993, c'était 90%<sup>30</sup>). Évidemment d'autres développements technologiques se sont succédés; les

---

28 L'intensité en capital signifie que les investissements nécessaires pour s'établir sur le marché ont considérablement augmenté par rapport aux autres coûts, principalement ceux en main-d'oeuvre.

29 Jan O. Shneerson, Dan Jansson, *Op. cit.*, p. 28.

30 Statistique provenant du port de Montréal.

navires rouliers ("ro-ro")<sup>31</sup>, les nouveaux types de terminaux et de porte-conteneurs sont également venus mêler les cartes<sup>32</sup>.

Voyons maintenant ce qui définit le système des conférences. Le transport de ligne, depuis plus d'une centaine d'années, est une industrie hautement cartellisée. Il n'existe pas vraiment de données précises quant au nombre exact de conférences qui opèrent dans le commerce international. Une évaluation datant de 1976 en dénombrait 341<sup>33</sup> et plusieurs autres évaluations en recenseraient environ 400. Nous pouvons néanmoins affirmer que les conférences opèrent dans pratiquement tous les segments du transport de ligne, leur étendue ainsi que leur structure variant considérablement. De même, l'opération des conférences n'étant pas centralisée, le degré de "collusion" varie de manière importante d'une conférence à une autre. Il va du simple partage d'informations à la fixation des tarifs et des dates de départ, en passant par des organisations plus élaborées qui possèdent des bureaux permanents, fixent les règles et les pénalités relatives à l'application des accords intraconférences, en plus de partager les cargaisons et les profits<sup>34</sup>.

Il reste tout de même que la majorité des conférences fixent les prix en commun et se doivent de publier les tarifs ainsi que d'annoncer à l'avance tout changement de ceux-ci. Le pouvoir de marché des conférences varie également d'une route à l'autre.

---

31 Un navire roulier est un navire pouvant, à l'aide d'ouvertures mobiles dans la coque du navire, permettre l'entrée de marchandises sur roues (camions, voitures...).

32 Jan O. Shneerson, Dan Jansson, Op. cit., pp. 22-27.

33 Ibid., p. 34.

34 Ibid., pp. 35-38.

Pour s'établir, survivre et maintenir leur part de marché, les conférences en sont d'ailleurs venues, dès la création du système, à adopter plusieurs pratiques: les contrats d'exclusivité avec un expéditeur prévoyant des rabais pour s'assurer de sa "loyauté", des restrictions quant à l'adhésion à une conférence (conférences fermées versus conférences ouvertes), en plus du système de partage du marché entre les membres d'une conférence<sup>35</sup>. Par contre, particulièrement depuis la fin des années soixante-dix, le pouvoir de fixation des prix des conférences a considérablement diminué. Ceci est dû à la compétition des indépendants et du transport aérien, de plus en plus importante sur plusieurs des routes, sans oublier l'avènement de différents réseaux intermodaux qui se compétitionnent entre eux. Dans le même sens, la taille des entreprises opérant dans l'industrie du transport de ligne et le système des conférences est relativement faible en comparaison des firmes qui utilisent le système<sup>36</sup>. Cette situation n'est pas sans affecter le pouvoir de négociation de plusieurs expéditeurs face aux transporteurs<sup>37</sup>.

Néanmoins, depuis une trentaine d'années le système des conférences a été, à maintes reprises, remis en question. L'industrie se porte ainsi à la défense de ce système, certains prétextant la conservation du "système de libre entreprise des conférences"<sup>38</sup>. Cependant, la question la plus importante est de savoir si le système

---

35 *Ibid.*, pp. 40-42.

36 Le budget de transports de plusieurs firmes utilisant les conférences étant souvent plus important que le chiffre d'affaires d'une entreprise de transport de ligne.

37 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, *Op. cit.*, p. 45.

38 Jan O. Jansson, Dan Shneerson, *Op. cit.*, p. 47.

actuel est efficace: c'est-à-dire, répond-il à la question initiale concernant les coûts et les bénéfices pour les consommateurs?

### 3.1.2 Les coûts et la fixation des tarifs

En ce qui concerne le niveau des tarifs dans le transport de ligne, Jansson et Shneerson arrivent aux conclusions suivantes:

- 1- les tarifs fixés par les conférences ne sont pas stationnaires ni décroissants, mais en comparaison des tarifs du marché des vracs, ils sont beaucoup plus stables.
- 2- Les tarifs des lignes individuelles, membres des conférences, fluctuent davantage que les tarifs officiels. Les tarifs officiels pouvant plutôt être interprétés comme des tarifs suggérés.
- 3- Les tarifs pour les différents produits transportés sur une même route ne varient pas en parallèle, ou dans le même sens. Particulièrement lorsqu'une situation de tarifs décroissants est présente, plusieurs tarifs pouvant diminuer de manière importante, alors que d'autres augmenteront.
- 4- Le niveau général des tarifs sur différentes routes ne varient pas dans la même direction. Contrairement au marché des vracs, pour lequel les tarifs suivent la même tendance mondialement, les tarifs de transport de ligne dépendent des caractéristiques et des conditions spécifiques à chacune des routes<sup>39</sup>.

De plus, deux caractéristiques importantes des grilles tarifaires publiées par les conférences étaient leur taille et leur complexité. Pratiquement chaque article ou produit qui transitait par des lignes membres des conférences possédait un tarif individuel par paquet, volume ou conteneur. Par surcroît, alors qu'il y avait des variations importantes des tarifs de transport d'un produit à l'autre, il n'y avait pas de différences appréciables entre les tarifs applicables pour les différents ports que dessert

---

<sup>39</sup> Ibid., p. 66.

une conférence. Par contre, depuis l'apparition du transport intermodal, la majorité des marchandises transitant point à point (le transport maritime n'étant qu'une partie d'un plus grand tout), les tarifs ont généralement été simplifiés. Ils conservent néanmoins encore plusieurs classes différentes ne reflétant pas nécessairement de différences en terme de coûts de transport.

Sur ce dernier point, une des difficultés majeures à laquelle fait face le système des conférences et le transport de ligne en général provient du problème des coûts communs ("common costs"). En effet, une fois qu'un voyage est annoncé, les coûts d'opération d'un navire deviennent fixes à court terme, qu'il navigue à capacité ou qu'il soit vide<sup>40</sup>. Le fait que le transport de ligne fournisse un service régulier, annoncé longtemps à l'avance, ne fait qu'augmenter l'ampleur de ces coûts fixes. Il s'ensuit donc que ceux-ci doivent être partagés par toutes les marchandises transportées, d'où le concept de coûts communs. De ce concept découle d'ailleurs un important problème d'allocation des coûts entre les différentes marchandises transportées, la source de ces frais ne provenant pas du chargement d'une marchandise en particulier, mais de l'opération du navire en général. Également, il ne faudrait pas oublier le coût que représente la capacité excédentaire que les conférences doivent supporter de façon à pouvoir assurer un bon service en permanence. Cela vient s'ajouter aux frais fixes, sans oublier qu'une capacité de transport non utilisée est perdue pour toujours (l'extrant n'étant pas stockable). Cette situation explique d'ailleurs en partie les épisodes de

---

40 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, Op. cit., p. 170.

concurrence "destructrice" qui ont entraîné la création du système des conférences et plusieurs problèmes de tarification auxquels fait face l'industrie du transport de ligne.

Cependant, derrière l'apparente complexité des déterminants de la tarification fixée par les conférences, un principe se dégagerait, "charging what the traffic can bear"<sup>41</sup> ou encore, comme certains préfèrent, "value of service pricing"<sup>42</sup>. C'est-à-dire que les conférences appliqueraient, quand c'est possible, une discrimination systématique par les prix. Ce principe signifie, en terme économique, que le prix des différents services n'est pas égal au coût marginal<sup>43</sup>, mais bien au coût marginal additionné d'une marge dépendant de l'élasticité-prix de la demande. En effet, plus une marchandise possède une valeur importante, moins elle est sensible au prix du transport et plus la marge additionnée au coût marginal est importante. Comparons, par exemple, la sensibilité des matières premières aux frais de transport avec celle d'un produit fini. Pour les produits en vrac, les montants alloués au transport peuvent occuper jusqu'à 50% de la valeur finale, alors que pour plusieurs produits manufacturés, les tarifs de transport ne représentent guère plus que 5% de celle-ci. Il s'ensuit donc que les produits en vrac seront beaucoup plus sensibles à une hausse des coûts de transport que les produits finis. Cette situation permet donc aux conférences, qui profiteraient d'un pouvoir de marché important étant donné la cartellisation de l'industrie, d'ajuster les tarifs de transport de

---

41 Jan O. Jansson, Dan Shneerson, Op. cit., p. 70 et chap. 4.

42 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, Op. cit., p. 67.

43 Par coût marginal, on entend l'augmentation dans les coûts de production que génère la dernière unité produite. Dans le cas des marchandises empruntant le transport de ligne, le coût marginal, au niveau de l'exploitation d'un navire, serait le coût de chargement et de déchargement d'un conteneur supplémentaire. Par contre, le coût marginal, au niveau de l'opération d'une flotte, serait les coûts encourus pour ajouter un navire supplémentaire à la flotte en opération.

chaque marchandise en fonction de leur sensibilité au prix du transport. C'est d'ailleurs pourquoi les tarifs, pour les marchandises en vrac ou semi-vrac, peuvent représenter la moitié ou moins du tarif de certains autres produits empruntant le système des conférences.

Cependant, certains économistes, notamment Sletmo et Williams, croient que loin d'être un signe de pouvoir sur le marché, la discrimination par les prix ne ferait que refléter la structure de coûts de l'industrie et lui permettrait d'être viable. C'est ainsi que cette méthode de tarification permettrait d'augmenter les quantités de marchandises transitant par les conférences (plus le volume est élevé, plus le coût supporté par chaque marchandise décroît) en acceptant des marchandises de basses valeurs pour des tarifs inférieurs. Ce système, en augmentant le volume, réduirait les coûts supportés, en son absence, seulement par les marchandises de plus grandes valeurs et diviserait les coûts selon la valeur qu'un expéditeur attribue au service<sup>44</sup>. De cette façon, une différenciation est faite en fonction de la nature du produit et de son élasticité au prix du transport (moins un produit est sensible au prix du transport, plus celui-ci attacherait une grande valeur aux services de transport), d'où la tarification en fonction de la valeur du service<sup>45</sup>.

La valeur de la marchandise n'est cependant pas le seul facteur influençant le niveau des tarifs. Le volume, le poids et les coûts de manutention, de réfrigération et d'assurances sont d'autres facteurs qui influencent les tarifs. Mais selon Shneerson et

---

44 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, Op. cit., pp. 252-253.

45 Ibid., p. 67.

Jansson, les tarifs des conférences semblent être davantage basés sur les coûts relatifs à la manutention plus une marge dépendant de l'élasticité-prix de la demande. Toutefois, en raison de la compétition provenant des indépendants et des différents réseaux intermodaux, la marge que peuvent ajouter les conférences est limitée. Particulièrement, le pouvoir des conférences est amoindri pour les produits de hautes valeurs qui peuvent être transportés par avion et pour les produits homogènes disponibles sur plusieurs marchés internationaux où la concurrence est souvent féroce.

Par contre, cette approche ne fait pas entièrement l'unanimité chez les économistes. Différentes études faisant état de discrimination par les prix sont sévèrement critiquées dans un article de William Sjostrum<sup>46</sup>, sur la base de problème de méthodologie. D'un autre côté, J.E. Davies, en s'appuyant sur les auteurs de la théorie des marchés contestables, Baumol, Panzar et Willig, affirme que les conférences pourraient possiblement utiliser des prix à la Ramsey<sup>47</sup>. Le niveau de ces prix est dépendant du coût marginal additionné d'une marge augmentant inversement avec l'élasticité-prix de la demande (plus la demande est sensible au prix, plus la marge est faible)<sup>48</sup>. De cette façon, les entreprises qui utilisent ce système de prix réalisent des

---

46 William Sjostrum, "Price Discrimination by Shipping Conferences", The Logistics and Transportation Review, Vol. 28, #2, (juin 1992): pp. 207-216

47 Des prix à la Ramsey sont des tarifs qualifiés de "second-best". Ce sont des prix optimaux pour la société lorsqu'une industrie, les services publics ou les transports par exemple, ne peut utiliser la tarification au coût marginal ("first-best") en raison du fait que ce dernier est inférieur au coût moyen. Une industrie dans cette situation ne pourrait survivre en utilisant la tarification au coût marginal, puisqu'elle subirait des pertes constantes. Les prix à la Ramsey sont d'ailleurs l'équivalent de tarifs égaux aux coûts moyens, mais pour une entreprise multi-produits.

48 John E. Davies, The Theory of Contestable Markets and Its Application to the Liner Shipping Industry, pp. 51-53.



profits normaux qui assurent leur viabilité. Contrairement à la discrimination par les prix, cette tarification ne vise pas à s'emparer de profits de monopole, mais bien à répondre à la structure de coûts particulière de l'industrie (problème des coûts communs). Toutefois, ce régime de prix appliquant encore des tarifs discriminatoires, il se heurte au même problème que précédemment: face à la concurrence, il est plutôt difficile de le maintenir.

### 3.1.3 Déterminants d'un service de transport de ligne efficace

Cette partie du texte vise à démontrer comment peut être effectué le transport d'un volume donné de marchandises au moindre coût possible. Il sera donc question de la taille des navires, de la fréquence du service, de l'établissement de réseaux "hub and spoke"<sup>49</sup> et de la minimisation des coûts générés par le transport de ligne.

Un des effets principaux motivant l'augmentation de la taille d'une usine (dans ce cas-ci c'est le navire) provient des économies liées à l'échelle de production. Il est d'ailleurs démontré qu'avec l'augmentation de l'échelle de production, les coûts que représentent le capital et particulièrement ceux de la main-d'oeuvre diminuent de manière importante. Dans le cas des navires, c'est particulièrement vrai en ce qui concerne les opérations en mer. Cependant, des éléments comme la profondeur dans les

---

49 C'est un réseau dans lequel deux ports principaux génèrent un service à haute densité, la densité du service entre ces deux ports étant assurée par un service d'approvisionnement, par navire, train ou camion, provenant de l'aire géographique environnant chacun des ports principaux. Ce système permet des économies d'échelle importantes lorsque bien établi. Par exemple, le port de Montréal attire des conteneurs de la région des Grands Lacs (tant aux États-Unis qu'au Canada) par l'entremise d'un service intermodal, puis il achemine ces derniers vers l'Europe de l'Ouest, Anvers et Rotterdam notamment. Le port de New York et le port de Hong Kong sont d'autres exemples de ce système.

ports, la disponibilité des marchandises à transporter, la vitesse et les coûts reliés à leur manutention, peuvent transformer des économies liées à la taille d'un navire en "déséconomies" d'échelle<sup>50</sup>.

Les facteurs déterminants, en ce qui concerne les "déséconomies" d'échelle, sont cependant les coûts reliés à la manutention des marchandises et à la productivité portuaire. En effet, si les dimensions d'un navire augmentent mais que les capacités de chargement et de déchargement restent fixes, il subira des "déséconomies" importantes reliées au temps supplémentaire perdu dans un port. La taille optimale d'un navire est donc fortement dépendante de la productivité des ports. C'est ainsi que plus la capacité et la vitesse de chargement et de déchargement d'un port augmentent, plus les dimensions d'un navire peuvent augmenter. La conteneurisation, en augmentant la productivité portuaire, a d'ailleurs permis aux navires de transport de ligne d'augmenter leur taille de façon appréciable<sup>51</sup>. Un facteur supplémentaire affectant les économies quant à la taille d'un navire est l'équilibre du commerce entre l'aller et le retour. Cela peut affecter à la hausse ou à la baisse les dimensions optimales d'un navire sur une route donnée<sup>52</sup>.

Par ailleurs, est-il plus économique pour un transporteur d'établir un réseau "hub and spoke", ou bien de faire des escales dans plusieurs ports à l'aller et au retour? Il semble, sur ce point, qu'on ne puisse trancher clairement en faveur d'une ou de l'autre

---

50 Jan O. Jansson, Dan Shneerson, *Op. cit.*, pp. 115-117.

51 Alors que les navires avaient ordinairement des capacités de 1000 à 2000 EVP il y a vingt ans, aujourd'hui, certains navires possèdent des capacités de 6000 EVP.

52 *Ibid.*, pp. 135-156.

option, la réponse étant dépendante de plusieurs facteurs particuliers à une route. Dans le cas où le transporteur décide de faire escale dans plusieurs ports, la décision d'arrêter ou non dans un port devrait se prendre en fonction des coûts que représente l'escale. En effet, si le coût marginal de l'escale est inférieur aux recettes qu'elle rapporte, alors il est profitable d'y arrêter. Dans le cas contraire, le transporteur devrait s'abstenir et de cette façon, le service sera aussi efficace que possible. Dans l'éventualité où un réseau "hub and spoke" serait établi, la densité de la route est très importante, de façon à permettre une bonne fréquence de service et à supporter les coûts de transport des marchandises du port ou point intermédiaire au port de base. Dans les deux cas, il ne faudrait pas surestimer les économies réalisées en substituant un système d'escales pour un réseau "hub and spoke" ni sous-estimer les coûts que représente la manutention double dans ce dernier système. Le sort de U.S. Lines, qui a fait banqueroute en 1987 en tentant d'établir ce genre de service avec des navires de plus de 4000 EVP<sup>53</sup>, et le succès d'Evergreen et de Maersk avec ce même système devrait nous faire prendre conscience de ses qualités et ses défauts<sup>54</sup>. Cependant, la tendance actuelle semble montrer une préférence marquée pour les réseaux "hub and Spoke" en raison de l'efficacité et des économies d'échelle qu'implique un pareil régime.

Un autre aspect important à prendre en considération dans l'établissement d'un service de transport de ligne efficace est la fréquence de service. Les coûts, en ce qui concerne la fréquence d'un service particulier, sont essentiellement supportés par les

---

53 EVP: équivalent de vingt pieds. Unité de mesure standard pour les conteneurs.

54 Jan O. Jansson, Dan Shneerson, *Op. cit.*, pp. 157-172.

utilisateurs. En effet, plus la fréquence du service diminue, plus les coûts augmentent pour les expéditeurs, les coûts d'entreposage et d'inventaire augmentant avec la diminution de la fréquence. Dans le cas de produits périssables, la valeur diminue avec la réduction de la fréquence. Par contre, plus la fréquence du service augmente, plus les coûts augmentent pour les transporteurs, en raison des coûts que génère l'augmentation du service (plus de navires, plus rapides, etc.). La taille optimale du navire sera donc dépendante de la densité du commerce sur une route donnée et de la fréquence du service, cette dernière déclinant lorsque la densité du commerce diminue<sup>55</sup>.

#### 3.1.4 Évaluation économique du système des conférences

Pour reprendre la question initiale, est-ce que le système des conférences sert efficacement ses usagers et la société en général et utilise-t-il les ressources de manière optimale? Ordinairement, c'est le système de prix, en s'assurant que le prix demandé représente le coût d'opportunité (c'est-à-dire la valeur relative d'un produit par rapport à un autre), par l'entremise du mécanisme de l'offre et de la demande, qui nous assure que c'est le cas. De plus, ce système garantit, habituellement, autant le bien-être des producteurs que celui des consommateurs. Cependant, pour ce faire, les mécanismes de la compétition se doivent d'être libres, ce qui devrait se manifester par des prix égalant le coût marginal.

Comme nous l'avons vu précédemment, les tarifs des conférences ne sont pas ajustés directement en fonction du coût marginal. Cette situation s'explique en partie

---

<sup>55</sup> *Ibid.*, pp. 184-187.

par la cartellisation de l'industrie et le problème des coûts communs. La solution avancée par Shneerson et Jansson consisterait à ramener les tarifs directement en fonction des coûts, car le prix payé pour certaines marchandises est inférieur au coût de transport alors que pour d'autres, il lui est supérieur. Cette situation dissimulerait un système de discrimination par les prix et de subventions croisées, ce qui signifierait que les marchandises pour lesquelles des tarifs plus élevés sont payés subventionnent le transport des marchandises à plus faible valeur<sup>56</sup>. Ce régime, en favorisant le "cream skimming", c'est-à-dire l'entrée sur le marché de compétiteurs qui se spécialisent sur les marchandises à haute valeur et qui coupent les tarifs s'y appliquant, cause de l'instabilité importante sur le marché. C'est ainsi qu'en demandant un taux fixe par conteneur ("freight of all kind rate") et/ou par classe de services, tenant compte des coûts (attentions spéciales, risques de dommage, service express...) et du port de chargement et de déchargement (ce qui refléterait la productivité des différents ports à l'extrémité de chaque route), l'efficacité du système des conférences augmenterait<sup>57</sup>.

Cependant, l'écart qui sépare les tarifs du coût marginal ne serait pas la seule source d'inefficacité des conférences. En effet, le pouvoir de fixation des prix des conférences serait une autre source d'inefficacité puisque les membres d'une conférence, ne pouvant se concurrencer entre eux par les prix, se concurrenceraient plutôt par les services. Cette situation s'expliquerait d'ailleurs comme suit: les lignes membres d'une

---

56 L'ouvrage que Shneerson et Jansson renferme d'ailleurs une étude sur les tarifs qui montre clairement la différence dans les tarifs entre les différentes marchandises, certains tarifs étant 5 à 6 fois plus élevés que certains autres, en plus de montrer une variation substantielle entre chaque tarif. Dans: Jan O. Jansson, Dan Shneerson, *Op. cit.*, pp. 239-243.

57 *Ibid.*, pp. 238-253.

conférence, voulant réaliser les plus grands profits possibles, ce qui est rationnel, augmenteraient leur capacité et le niveau des services de façon à se subtiliser, entre elles, des parts du marché. Il en résulterait donc des capacités excédentaires importantes et un niveau de services inefficace qui en plus, feraient augmenter les coûts des transporteurs de façon importante. Cette situation aurait ainsi pour effet d'empêcher la rationalisation des services de la part des conférences et de transformer des profits de cartel potentiels en coûts supplémentaires pour la société, les expéditeurs et les transporteurs<sup>58</sup>.

Cependant, même si cette hypothèse semble logique, qu'en est-il dans la pratique? Il semblerait effectivement que l'absence de profits de monopole (profits plus élevés que la moyenne) ne soit pas un signe de santé de la part de l'industrie<sup>59</sup>. Shneerson et Jansson ont effectivement trouvé une relation négative importante entre les profits potentiels de monopole et le niveau des capacités excédentaires sur certaines routes. Ce qui signifierait que plus les profits sont potentiellement importants, plus les capacités excédentaires sont considérables. Cela tendrait à confirmer l'hypothèse précédente. De plus, les capacités excédentaires seraient souvent masquées par l'augmentation importante de la quantité de marchandises de faibles valeurs transportées pour remplir les navires<sup>60</sup>.

---

58 *Ibid.*, p. 262.

59 *Ibid.*, p. 272.

60 *Ibid.*, pp. 262-275.

Dans cette perspective, quelles seraient les modifications à apporter pour corriger ces inefficacités? Les auteurs précités pensent qu'il faudrait prévenir la discrimination par les prix et instaurer des prix fixes par conteneur (toujours en tenant compte des caractéristiques particulières de certaines marchandises et du niveau de services désiré). Ces mesures forceraient certaines marchandises de faibles valeurs à transiter par vraquier, ramèneraient certaines marchandises du transport aérien vers le transport de ligne et favoriseraient une meilleure utilisation des ressources<sup>61</sup>.

Pour y parvenir, la meilleure méthode serait d'encourager la compétition par les prix, en abolissant ou en diminuant le pouvoir de fixation des prix des conférences par voie réglementaire. De cette façon, les tarifs de transport de chaque produit devraient être établis en tenant compte des coûts réels qui s'y rapportent, ce qui éliminerait le système de subvention croisée et l'instabilité qui en découle. Les décisions de production seraient donc prises en fonction des coûts réels, ce qui favoriserait une gestion rationnelle. En ce qui concerne les conférences, elles devraient être conservées principalement pour assurer une bonne coordination entre les différents transporteurs, particulièrement au niveau des horaires de départ et d'arrivée<sup>62</sup>.

Nonobstant les dernières propositions, Sletmo et Williams affirment de leur côté que si des tarifs fixes par conteneur étaient adoptés, lesquels seraient nécessairement fixés en relation avec les coûts moyens, il en résulterait une perte de plus de la moitié du trafic et des réductions de services importantes (en prenant le marché américain sur

---

61 Ibid., pp. 276-281.

62 Ibid., pp. 281-285.

l'Atlantique nord du début des années soixante-dix comme référence) en raison de la hausse des tarifs moyens qui en résulterait. De plus, en réduisant le volume transporté, les coûts des transporteurs augmenteraient considérablement, ce qui créerait une pression à la hausse encore plus importante sur les tarifs et expliquerait une baisse aussi importante des quantités de marchandises transportées<sup>63</sup>. Également, le problème du coût moyen<sup>64</sup> versus le coût marginal ferait surface. Le coût marginal, à court terme, étant inférieur au coût moyen, il en résulterait une forte pression en faveur de coupures de prix jusqu'au coût marginal (assimilé au coût de chargement et de déchargement)<sup>65</sup>. Cette situation pourrait être favorable pour les expéditeurs à court terme, mais elle menacerait gravement la survie de l'industrie à long terme en raison de la concurrence "destructrice"<sup>66</sup>.

De même, en ce qui concerne la théorie des coûts sociaux, découlant du pouvoir de monopole des conférences, Sletmo et Williams la rejettent. La raison principale

---

63 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, *Op. cit.*, pp. 177-178.

64 Le coût moyen se définit comme étant la somme des coûts de production divisée par le nombre d'unités produites. Pour un navire affecté au transport de ligne, le coût moyen serait les coûts d'opération (carburant, main-d'oeuvre,...) additionnés des coûts fixes (financement du navire, assurances,...) le tout divisé par le nombre de conteneurs transportés. La notion de coût moyen, appliquée dans ce texte, rejoint celle des coûts moyens à long terme qui incluent les coûts en capital.

65 *Ibid.*, p. 184.

66 À l'inverse de la concurrence, la compétition "destructrice" est mauvaise pour les producteurs, les consommateurs et la société en général. Ses manifestations sont des périodes fréquentes ou persistantes de production excédentaire et des réductions de prix drastiques qui ont pour effet de fortement diminuer la viabilité financière des entreprises. Cette situation cause également une instabilité importante au niveau de la production, sans compter que les gains des consommateurs sont ordinairement plus que compensés par des baisses de qualité, un service incertain et la difficulté de planifier à l'avance, ce qui réduit l'activité économique. Voir: J. E. Davies, "Destructive Competition and market Unsustainability in Liner Shipping Industry", *International Journal of Transport Economics*, vol. 17, #3, (octobre 1990): p. 228.



proviendrait de l'absence d'un réel pouvoir de monopole et de fixation des prix des conférences:

"In general, when monopolies do arise, they tend to be temporary and based on special circumstances. For most human needs and wants, there has been, in the modern era, an enormous increase in the number of products and services on the market, and hence, the availability of substitutes. Transportation is no exception<sup>67</sup>."

De plus, si le système de conférences avait réellement profité d'un pouvoir de monopole, il aurait bloqué l'entrée de nouveaux compétiteurs et maintenu la part de marché des principales firmes y opérant, ce qui n'a pas été le cas<sup>68</sup>. Malgré un haut niveau de concentration (qui serait plutôt dépendant de la technologie utilisée par cette industrie<sup>69</sup>), les conférences n'ont pas été capables de restreindre la compétition ni d'affecter l'allocation des ressources dans l'industrie<sup>70</sup>. Les affirmations précédentes contribuent donc à réfuter, du moins partiellement, la théorie selon laquelle les conférences s'engageraient dans une compétition excessive au niveau des services. Néanmoins, dans les cas où les conférences profitent d'un certain pouvoir de marché, cette hypothèse pourrait être valable.

---

67 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, Op. cit., p. 193.

68 Ibid., p. 198.

69 Ibid., p. 202.

70 Ibid., p. 241.

### 3.2 Le mouvement de déréglementation et le renouveau théorique

Par le passé, il était traditionnellement admis que dans les cas où le marché ne pouvait opérer de façon à assurer une compétition juste et équitable, l'État devait intervenir par voie réglementaire ou en créant des monopoles publics. Cependant, depuis la fin des années soixante et le début des années soixante-dix, de nouvelles théories sont apparues, critiquant le rôle traditionnel de l'État et de sa réglementation économique. Voici d'ailleurs quelques-uns des arguments présentés.

Tout d'abord, dans la pratique, la réglementation, bien qu'introduite pour servir l'intérêt public, en vient rapidement à servir des intérêts particuliers. Une illustration valable de cet état de fait consiste en la "théorie de la capture" de l'agence réglementaire. Cette théorie affirme que l'agence réglementaire, avec le temps, en vient à défendre davantage les producteurs que les consommateurs. Cette situation s'explique par le "lobbying" constant des producteurs auprès du personnel de l'agence réglementaire, sans oublier que celle-ci ne rencontre, en contrepartie, que rarement les consommateurs. Cette dernière en vient donc à être "capturée" par l'industrie qu'elle réglemente et à poursuivre les intérêts des producteurs (par exemple, plusieurs expéditeurs américains accusent la "Federal Maritime Commission" de favoriser les transporteurs à leurs dépens) plutôt que ceux du public<sup>71</sup>.

Dans un deuxième temps, le processus de réglementation a tendance à être coûteux à administrer en plus d'engendrer des effets secondaires non désirés souvent importants sur le bien-être de la société et l'affectation des ressources. Enfin, la

---

71 John E. Davies, Legislative Change on the North American Liner Trade: A study of Causes and Consequences, pp. 98-101.

réglementation est souvent inutile car, même dans des industries fortement concentrées (où quelques entreprises dominent le marché), les forces du marché sont souvent bien plus vigoureuses et plus difficiles à limiter que ce que l'on le croyait par le passé. Ce dernier argument a été développé à la suite de nombreuses recherches, notamment celles de l'école néo-libérale.

Les arguments précédents gagnant en popularité et la croyance que la réglementation était généralement dans l'intérêt du public s'affaiblissant, un nouveau courant "réglementaire" fit son apparition. Ce dernier, beaucoup moins ambitieux que celui mentionné ci-haut, vise surtout à définir les règles de base concernant l'encadrement d'une industrie (divulgation de certaines informations, loi sur la concurrence, etc...). Ce courant de pensée, favorisant la déréglementation (ou la re-réglementation) créa également un momentum en faveur de la privatisation des entreprises d'État et amena la présentation de nouvelles théories en organisation industrielle, notamment la théorie des marchés contestables<sup>72</sup>.

### 3.2.1 La théorie des marchés contestables

Une des caractéristiques principales de cette théorie est qu'elle limiterait la capacité de fixation des prix des industries cartellisées ou monopolistiques en raison de la menace d'entrée de concurrents potentiels sur le marché. Ce serait donc la compétition potentielle plutôt que la compétition réelle qui influencerait le comportement des firmes. De la même façon, les forces de la compétition obligeraient

---

<sup>72</sup> *Ibid.*, pp. 101-103.

les firmes à être efficaces en raison de la menace d'entrée de nouvelles firmes sur le marché. La théorie des marchés contestables repose donc sur le risque de nouvelles entrées dans un secteur industriel et démontre que l'entrée ne dépend pas nécessairement de la taille de l'investissement nécessaire pour y parvenir, mais bien de la facilité de récupérer les investissements en cas de sortie. Si les entrants ont de plus la capacité technique de compétitionner les firmes déjà présentes sur le marché, ces dernières sont forcées d'agir comme s'il y avait effectivement des compétiteurs sur le marché. Ces conditions rendraient d'ailleurs les marchés contestables aussi efficaces que les marchés concurrentiels, étant donné que les firmes déjà présentes perdraient tout pouvoir de marché<sup>73</sup>.

Le coût de la sortie et la capacité de compétitionner des nouvelles firmes sont donc les facteurs déterminants derrière cette théorie. Plus formellement, l'hypothèse des marchés contestables repose sur trois critères:

- 1- les entrants potentiels et les entreprises déjà présentes doivent être placés symétriquement, c'est-à-dire avoir le même accès à la technologie et au marché, en plus d'avoir accès aux facteurs de production aux mêmes coûts et de faire face aux mêmes conditions réglementaires;
- 2- les moyens de production nécessaires ne doivent pas impliquer de coûts irrécupérables ("sunk costs"), mise à part la dépréciation normale des biens en question, ce qui signifie que le capital<sup>74</sup> employé doit être réutilisable ou qu'il

---

<sup>73</sup> Ibid., p. 112.

<sup>74</sup> Synonyme de moyens de production.

doit exister un marché secondaire pour ce dernier, que ce soit la location ou la revente;

3- les entreprises déjà présentes sur le marché ne doivent pas pouvoir entrer dans des guerres de prix ayant pour objectif de limiter la concurrence et les prix doivent être soutenables, cette dernière condition signifiant que les firmes déjà présentes ne peuvent répondre aussi rapidement que les consommateurs à des changements de prix ou bien que les entrants peuvent s'assurer une part de marché par contrat ou tout autre moyen avant son arrivée sur celui-ci<sup>75</sup>.

Par conséquent, si les conditions précédentes sont respectées, peu importe la structure industrielle (i.e. le nombre de firmes présentes sur le marché) des profits anormalement élevés seront impossibles et aucune méthode de production inefficace ne pourra perdurer. De plus, les firmes ne posséderont aucun pouvoir d'influencer les prix, ces derniers seront égaux au coût moyen et au coût marginal, ce qui est une généralisation de la concurrence parfaite<sup>76</sup>.

Cependant, la théorie des marchés contestables, tout comme la théorie reliée à la concurrence parfaite, sont des théories idéales qui ne se retrouvent pas parfaitement dans la réalité. Elles forment néanmoins des théories importantes pour analyser et interpréter la performance d'une industrie. Certes, la théorie des marchés contestables, étant relativement nouvelle, a généré beaucoup de critiques. Malgré certains doutes, elle demeure un outil d'analyse très intéressant.

---

75 John. E. Davies, "Impediments to Contestability in Liner Markets", The Logistic and Transportation Review, vol. 25, #4, (décembre 1989): p. 326.

76 John E. Davies, Op. cit., pp. 114-115.

### 3.2.2 L'application de la théorie des marchés contestables à l'industrie du transport de ligne

La première raison motivant l'application de la théorie des marchés contestables au transport de ligne provient de l'apparente conformité de l'industrie aux conditions déjà mentionnées. En effet, le marché du transport de ligne et celui de l'équipement s'y rapportant sont des marchés internationaux où la technologie est accessible à tous. De plus, l'absence de mesures protectionnistes<sup>77</sup>, principalement entre les pays de l'OCDE, permet un accès similaire au marché à toutes les firmes. En ce qui concerne les coûts irrécupérables, ils sont minimums, l'équipement étant standardisé et facile à acquérir ou à revendre sur le marché secondaire. Les pratiques contractuelles de l'industrie semblent également être compatibles avec la "soutenabilité" des prix. Les observations précédentes ont donc pour effet de rendre l'entrée et la sortie possible et relativement facile, sans oublier qu'il semble y avoir une quantité appréciable d'entrants potentiels provenant des autres secteurs du transport maritime ou encore de lignes transférant leurs activités d'une route à une autre<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Des mesures protectionnistes prévoyant le partage des cargaisons existent, mais elles couvrent une part de marché relativement faible. Par exemple, le code de conduite de la CNUCED, qui instaure un régime de partage des marchandises selon le principe du 40/40/20 (40% du trafic réservé aux compagnies de transport de ligne de chacun des pays engagés dans un commerce bilatéral et 20% pour les transporteurs d'un pays tiers), ne toucherait qu'environ 8% du trafic total du transport de ligne.

<sup>78</sup> *Ibid.*, p. 157.

Des études empiriques<sup>79</sup> ont d'ailleurs confirmé la contestabilité du transport de ligne au Canada. C'est ainsi que les entrées et sorties ont été fréquentes, certaines firmes ayant même effectué ce qui est qualifié d'entrée "hit and run", c'est-à-dire une entrée au moment où les profits sont intéressants et une sortie rapide lorsque la situation devient moins rentable. De plus, les profits réalisés par l'industrie ont généralement été bas. La situation telle qu'illustrée précédemment tend donc à confirmer la contestabilité de l'industrie "canadienne" du transport de ligne. Cependant, cela ne signifie pas que toute l'industrie est contestable, mais bien que les secteurs de l'industrie qui sont hautement libéralisés et commerciaux, comme c'est le cas au Canada, possèdent la structure et les caractéristiques des marchés contestables<sup>80</sup>.

Par surcroît, la théorie des marchés contestables peut nous aider à expliquer pourquoi, périodiquement, l'industrie du transport de ligne a tendance à devenir très instable. La raison principale en serait que, dans certains cas, les firmes sont dans l'impossibilité de fixer des tarifs qui préviennent l'entrée de concurrents et assurent la viabilité financière de l'industrie, ce qui entraînerait une concurrence "destructrice" et des prix insoutenables<sup>81</sup>.

Par contre, particulièrement au cours des dernières années, le développement des services intermodaux créerait de nouvelles barrières à l'entrée. La raison principale

---

79 Vivian Wei, Analyse économique du marché du transport maritime de ligne régulière et des taux de fret, pp. 71-86; John E. Davies, The theory of Contestable Markets and its Application to the Liner Shipping Industry, pp. 29-39.

80 John E. Davies, Op. cit., p. 158.

81 Ibid., p. 158.

serait associée aux coûts que représente le "goodwill", qui se caractérise par les coûts encourus par un transporteur pour établir sa crédibilité envers les expéditeurs. En effet, l'établissement de réseaux intermodaux et des services afférents<sup>82</sup> génèrent non-seulement des coûts importants, mais nécessitent du temps, du personnel qualifié et une bonne connaissance d'un marché particulier. Ces conditions sont d'ailleurs nécessaires pour établir un service fiable<sup>83</sup>, attirer des clients réguliers et par le fait même, assurer la viabilité d'une entreprise entrant sur le marché<sup>84</sup>.

### 3.3 Conclusion

Comme nous venons de le voir précédemment, loin de constituer une analyse simple et monolithique, l'analyse économique du transport de ligne s'aventure sur différentes avenues qui entrent souvent en contradiction. Cependant la présente partie, loin de proposer une argumentation impeccable menant à des conclusions tout aussi convaincantes, fournit certaines pistes quant aux controverses entourant le transport de ligne et ses éléments économiques fondamentaux.

---

82 Notamment les systèmes informatiques permettant de savoir, en tout temps, où se trouve un conteneur, les services de transport entre un port et le lieu d'origine ou la destination d'un conteneur, et toute la logistique nécessaire au bon fonctionnement des différentes composantes d'un réseau intermodal.

83 Les utilisateurs des services de transport intermodaux requièrent des horaires stables pour répondre aux contraintes du "just-in-time delivery" et l'assurance que les marchandises ne seront pas perdues, endommagées ou volées durant le transport. Ces contraintes, si on tient compte de la valeur importante de plusieurs marchandises, nécessitent donc un service de haute qualité.

84 Sur le sujet des critiques de la théorie des marchés contestables voir: John E. Davies, *Op. cit.*, p. 116-117; Id., "Impediments to Contestability in Liner Markets", *The logistics and Transportation Review*, vol. 25, #4, (décembre 1989): pp. 325-342; Bernard Franck et Jean-Claude Brunel, "Contestability, competition and regulation: The case of liner shipping", *International Journal of Industrial Organization*, #9, (1991): pp. 141-159; et Roy Pearson, "Some Doubts on the contestability of Liner Shipping Markets", *Maritime Policy and Management*, vol. 14, #1, (janvier-mars 1987): pp. 71-78.



La première constatation qui s'impose est celle concernant les problèmes liés aux coûts et à la tarification de l'industrie. En effet, étant donné l'importance des coûts fixes qui résultent en coûts communs, la structure de prix en vigueur s'écartera d'une structure où les prix seront égaux aux coûts marginaux. Ce problème a d'ailleurs été résolu plus ou moins parfaitement par les conférences, par le biais de la différenciation des tarifs selon les caractéristiques de la demande. Ce système, qui en essence est un régime de "discrimination" par les prix, n'est par contre pas aussi inéquitable ni inefficace que son appellation le suggère, et ce malgré certains abus passés. C'est ainsi que plus de marchandises transitent par le transport de ligne et bénéficient d'un haut niveau de service, grâce à ce système, chaque expéditeur acquittant un tarif en fonction de la valeur qu'il attache aux services fournis. De même, en raison d'un volume transporté plus considérable, les coûts de transport pour l'ensemble des marchandises sont inférieurs et le service plus fréquent<sup>85</sup>. Par surcroît, ce système de prix est également compatible avec des prix à la Ramsey, qui sont des prix optimaux pour la société lorsque la tarification au coût marginal est impossible. Il ne faudrait également pas oublier que l'étendue de la différenciation dans les taux est fortement limitée par la concurrence.

En ce qui concerne l'impossibilité de lier les prix au coût marginal, cette situation survient lorsque les mécanismes du marché ne peuvent fonctionner correctement. La formation de cartels, qui est une des réponses à ce problème et à celui de la concurrence "destructrice", peut cependant être assimilée à un pouvoir de monopole. Sur ce point, malgré des opinions divergentes, il semblerait que le pouvoir de marché des conférences,

---

85 Gunnar K. Sletmo, Ernest W. Williams, *Op. cit.*, pp. 251-255.

en dépit du haut niveau de concentration de l'industrie, soit fortement limité par la concurrence tant effective que potentielle, ce qui rejoint les propositions de la théorie des marchés contestables.

Pour terminer, en ce qui a trait à l'efficacité de l'industrie du transport de ligne, il semblerait que le système des conférences n'ait pas empêché l'industrie de se moderniser, d'augmenter sa productivité ni d'utiliser les ressources aussi efficacement que possible, le tout dans un contexte de profits généralement faibles. Certes, par le passé certaines conférences ont abusé de leur pouvoir de marché. Cependant, les interventions gouvernementales qui limitent ces abus et encouragent la concurrence par les prix, sans oublier le développement de nombreux substituts<sup>86</sup>, favorisent une plus grande efficacité à l'intérieur de l'industrie du transport de ligne.

---

<sup>86</sup> Par substituts, nous entendons l'influence croissante des indépendants, l'avènement de différents réseaux intermodaux, la concurrence du transport par avion et des navires affrétés.

#### **4. LES CONFÉRENCES MARITIMES: CONSULTATIONS ET OBSERVATIONS DES AUTEURS**

Dans le cadre de cette étude, nous avons eu la chance de pouvoir rencontrer et consulter plusieurs intervenants<sup>87</sup> liés de près ou de loin au transport maritime. Ces rencontres nous ont permis de mieux faire le lien entre les problèmes théoriques et la situation de l'industrie dans la pratique. Les opinions recueillies étant quelquefois divergentes, nous tenterons ici de faire ressortir l'essentiel des arguments. Dans un second temps, nous expliciterons nos observations personnelles forgées à partir de nos recherches et de nos rencontres.

##### **4.1 Opinions recueillies**

En premier lieu, en ce qui à trait aux conférences maritimes et à leur impact sur le fleuve Saint-Laurent et le commerce canadien, la plupart des intervenants s'entendent pour dire que le système des conférences n'est pas nuisible. Plusieurs vont même jusqu'à affirmer que le système est essentiel dans le contexte commercial actuel. La majorité est par ailleurs d'avis que les conférences possèdent de bons navires, des équipements récents et qu'elles sont mieux administrées que les indépendants. De plus, il nous fut mentionné que les conférences offraient un service de qualité, une grande disponibilité et davantage de flexibilité que les indépendants. Pour ce qui est des tarifs, la concurrence étant importante en raison de la surcapacité toujours présente dans l'industrie, ils sont demeurés stables quoiqu'ils soient encore plus élevés que ceux exigés

---

<sup>87</sup> La liste des personnes rencontrées se trouve en annexe (p. 56) à ce document.

par les indépendants (l'écart variant de 7 à 10%)<sup>88</sup>. Malgré cela, le Canada étant un petit marché, certains soutiennent qu'il faut y mettre le prix pour obtenir des services réguliers. Quelques-uns prétendent d'ailleurs que le problème relatif au pouvoir de marché des conférences s'est dissipé avec la venue de la conteneurisation, le développement des substituts au transport de ligne, sans compter les progrès dans le domaine des communications et de l'accessibilité à l'information.

Les avis semblent davantage partagés à propos de la pertinence, pour le commerce canadien, de l'exemption des conférences à la Loi sur la concurrence. D'un point de vue majoritaire, les principaux intervenants que nous avons rencontrés croient que le Canada ne peut faire cavalier seul en modifiant sa politique maritime de façon drastique et qu'il doit suivre les consensus dégagés avec ses principaux partenaires commerciaux. Il nous fut mentionné, par ailleurs, que si l'exemption était levée, les expéditeurs devraient choisir entre un service fiable et régulier et des tarifs de transport peu élevés. D'autres ajoutent que la Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes réglemente les conditions fondamentales du commerce international canadien par voie d'eau. Il fut même affirmé que dans l'éventualité d'une levée de l'exemption, les compagnies maritimes pourraient décider de desservir le Canada à partir des ports américains. À ce sujet, les personnes favorables à l'abolition de la Loi dérogatoire sont d'avis que les compagnies maritimes continueraient à desservir le Canada à partir des ports canadiens puisqu'elles le font déjà à titre de lignes indépendantes pour les marchandises américaines (il est à noter que les marchandises américaines constituent

---

88 Office national des transports du Canada, Examen annuel 1993 p. 190

50% des marchandises transitant par le port de Montréal). De plus, il fut signalé que le Canada ne devrait pas établir une politique semblable à celle des États-Unis, puisque les motivations de cette politique (défense nationale, pavillon national) sont tout à fait différentes des motivations canadiennes en matière de politique maritime. Également, si la route terre-mer passant par le port de Montréal est réellement la route la plus économique, elle le sera encore malgré la levée de l'exemption, les lignes continuant alors à desservir la métropole québécoise.

En ce qui a trait aux avantages que retirent les Américains en utilisant le port de Montréal, il nous fut également répondu qu'il s'agissait de la route terre-mer la plus courte entre les États-Unis et l'Europe (CP Rail peut transporter des marchandises provenant des États américains des Grands Lacs jusqu'au port de Montréal en moins de trente heures) et donc la plus économique. Par surcroît, il nous fut déclaré à ce sujet que les tarifs n'ayant pas à être déposés au "Federal Maritime Commission", il en résulte une plus grande flexibilité, les tarifs restant confidentiels, sans oublier que les expéditeurs américains n'ont pas à payer la "Harbour Maintenance Tax" imposée par les ports américains.

La majorité des intervenants que nous avons rencontrés s'est d'ailleurs entendue pour dire que la Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes n'était pas problématique. Il nous fut déclaré que la Loi était plutôt un compromis et qu'elle visait à restreindre le potentiel d'abus des conférences envers les expéditeurs. De même, il apparaît, pour un grand nombre d'entre eux, que les problèmes se rapportant à cette Loi sont davantage hypothétiques que réels.

Pour résumer, la plupart des personnes que nous avons consultées sont d'avis que les conférences ne nuisent pas au commerce international canadien. Malgré le fait que les opinions exprimées, en ce qui a trait au maintien de l'exemption des conférences maritimes à la loi antitrust soient très divergentes, il semble que la Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes convient tout de même à la majorité de nos interlocuteurs.

#### 4.2 Conclusion

Nous avons constaté que la situation du transport de ligne est plutôt controversée, tant chez les économistes que du côté des intervenants de l'industrie. En effet, les opinions et les solutions proposées sont souvent divergentes. Il reste néanmoins que l'évolution de l'industrie et du système des conférences maritimes, à la lumière de l'analyse économique, nous permet de formuler certaines observations.

La question fondamentale, selon nous, consiste à déterminer si les conférences servent bien le commerce canadien et ce, tant à l'avantage des expéditeurs, des transporteurs que du public canadien. Sur ce point, nous pouvons affirmer que malgré certains excès par le passé, les conférences semblent fonctionner généralement à la satisfaction des principaux intéressés, en fournissant un service fréquent et de haute qualité, en plus d'assurer une certaine stabilité sur le marché. Nous croyons d'ailleurs que la législation canadienne (LDCM87), qui réglemente le comportement des conférences et protège ainsi les expéditeurs, encourage cette situation. De même, la multiplication des substituts, dont la compétition des lignes indépendantes (notamment

Balt Lines à Montréal) et du transport aérien, contribue à garantir un niveau de concurrence raisonnable dans l'industrie, en dépit de la concentration importante qu'on retrouve sur le Saint-Laurent:

"...Virtually all markets, with a very few special exceptions are affected by the existence of some market power. In fact, the essence of competition is the struggle for profits and market strength. This process creates large profits and losses for others, but it rarely stays so for to long. Profits are lubricant of the economy and encourage ressource to shift to sectors where they are too few from those where there are too many<sup>89</sup>."

Par surcroît, le développement de la conteneurisation et l'avènement des différents réseaux intermodaux en Amérique du Nord ajoutent aux pressions compétitives auxquelles font face les conférences et l'industrie en général.

D'ailleurs, les dernières années, souvent marquées par la surcapacité des transporteurs, ont généralement été favorables aux expéditeurs. Une preuve supplémentaire de cette situation pourrait bien être que près des deux-tiers des expéditeurs ne connaissent pas ou peu la LDCM 87<sup>90</sup>. Le fait qu'une si grande majorité d'expéditeurs ne s'est jamais informée sur la réglementation peut très bien signifier qu'ils ne font face qu'à peu ou pas de problèmes importants en relation avec celle-ci. De même, au sujet du système de tarification des conférences qui résulte en une différenciation selon le type et la valeur des marchandises, il serait favorable aux exportations canadiennes. En effet, le Canada tend à exporter des marchandises possédant, en moyenne, une valeur plus faible que celles de ses importations, ce qui se traduit par des tarifs de transport moyens plus bas à l'exportation qu'à l'importation.

---

89 Gunnar K. Sletmo et Ernest W. Williams, *op. cit.*, p. 54.

90 Office national des transports du Canada, *Examen Annuel 1992*, pp. 160-161.

Également, en ce qui a trait au système des conférences, comme il démontre une longévité supérieure à une centaine d'années, cela suggère qu'il possède de bonnes aptitudes d'adaptation aux changements qui surviennent dans l'industrie. Sur cette base, il est donc possible d'affirmer que les conférences disposent d'une certaine valeur de "survie", puisqu'elles forment la résultante d'un processus de sélection "naturelle" (au sens Darwinien) des forces du marché<sup>91</sup>.

Pour terminer, même si les conditions présentes du marché du transport de ligne semblent favorables aux expéditeurs, il est important de rester alerte face à d'éventuelles frictions de l'offre et de la demande résultant d'une croissance importante des marchandises transportées. Une telle situation, bien que souhaitable pour l'industrie, pourrait potentiellement permettre aux conférences de profiter de leur pouvoir de marché et d'augmenter substantiellement les tarifs de transport.

---

<sup>91</sup> John E. Davies, *op. cit.*, p. 155.



### **ANNEXE: personnes consultées**

Voici une liste des différents intervenants qui ont accepté de consacrer quelques minutes de leur temps pour nous rencontrer. Nous tenons à souligner que les propos de cette étude n'impliquent, en aucune façon, les personnes sous-mentionnées:

**M. Rob Anderson**, Chef de la politique économique, Bureau de la politique de concurrence, Hull.

**M. Michel Beauregard**, Président et Chef de direction, Canada Maritime, Montréal.

**M. Pierre Camu**, Consultant, Ottawa.

**M. Normand Fillion**, Vice-Président Marketing, Port de Montréal.

**Me Richard Gaudreau**, Langlois, Robert & Gaudreau, Avocats, Québec.

**M. Byron J. Johnson**, Conseiller principal, Division de la politique maritime, Transports Canada, Ottawa.

**M. Grant Manery**, Conseiller spécial, Transports Canada, Ottawa.

**M. Walter Mueller**, Président, Conseil des expéditeurs canadiens, Montréal.

**M. André Pageot**, Directeur général, Politique et programmes maritimes, Transports Canada, Ottawa.

**M. Gunnar K. Sletmo**, Professeur titulaire, École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

## BIBLIOGRAPHIE

- BAUMOL, William, "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure", The American Economics Review, Vol. 72, #1, (mars 1982), pp.1-15.
- BROOKS, Mary R., BROWN, Murray G., GOLD, Edgar, McDORMAN, Ted L. et POWER, Michael E., The Nature and Operation of Liner Shipping Conferences in a Canadian Context, Halifax, Canadian Maritime Transportation Centre, 1983, 142 p.
- BRYAN, I. A. et KOTOWITZ, Y., Les conférences maritimes au Canada, Ottawa, Consommation et Corporation Canada, 1978, 122 p.
- BUTZ, David A., "Ocean Shipping Economics: Free Trade and Antitrust Implications", Contemporary policy Issues, vol. 11, (juillet 1993) pp. 69-80.
- DAVIES, John E., "Destructive Competition and Market Unsustainability in Liner Shipping Industry", International Journal of Transport Economics, vol. 17, #3, (octobre 1990) pp. 228-245.
- DAVIES, John E., Legislative Change on the North American Liner Trades: A Study of Causes and Consequences, Ottawa, Transport Canada, 1990, 232 p.
- DAVIES, John E., "Impediments to Contestability in Liner Markets", The Logistics and Transportation Review, vol. 25, #4, (décembre 1989), pp. 325-342.
- DAVIES, John E., The Theory of contestable markets and its Application to the liner shipping Industry, Hull, Commission canadienne des transports, 1985, 132 p.
- DAVIES, John E., La tarification dans l'industrie du transport maritime de ligne régulière: Une revue des modèles conceptuels, Hull, Commission canadienne des transports, 1983, 127 p.

FRANCK, Bernard et BRUNEL, Jean-Claude, "Contestability, competition and regulation: The case of liner shipping", International Journal of Industrial Organization, #9, (1991) pp.141-159.

JANSSON, Jan et SHNEERSON, Dan, Liner Shipping Economics, Londres et New York, Chapman and Hall, 1987, 299 p.

KHOSLA, S. D. et Anderson, R. D., "Canada's New Shipping Conferences Legislation: Provision for Competition Within the Cartel System", Canadian Competition Policy Record, vol. 9, #1, (mars 1988) pp. 1-19.

"Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes", Gazette du Canada, partie III, vol.4, #6, Ottawa, Imprimeur de la Reine pour le Canada, (1979), pp. 1-11.

"Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes", Lois du Canada, ch. S-10.01, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services du Canada, (1994), pp. 1-14.

Ministère des Transports du Québec, Direction du transport maritime et fluvial, Mémoire sur la révision de la réforme de la réglementation économique des transports, Québec, Ministère des Transports du Québec, 1992, 97 p.

Ministère des Transport du Québec, Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes: point de vue du Ministère des Transports du Québec, Québec, Ministère des Transports du Québec, 1984, 1982, 13p.

Office national des transports, Examen annuel 1993, Hull, Office national des transports du Canada, 1994, 310 p.

Office national des transports, Examen annuel 1992, Hull, Office national des transports du Canada, 1993, 250 p.

PEARSON, Roy, "Some doubts on the contestability of liner shipping markets", Maritime Policy and Management, vol. 14, #1, (janvier-mars 1987) pp. 71-78.

PIRRONG, Stephen Craig, "An Application of the Core Theory to the Analysis of Ocean Shipping Markets", Journal of Law and Economics, vol. 34, (avril 1992) pp. 89-131.

SJOSTRUM, William, "Price Discrimination by Shipping Conferences", The Logistics and Transportation Review, vol. 28, #2, (juin 92) pp.207-216.

SJOSTRUM, William, "Collusion in Ocean Shipping: A Test of Monopoly and Empty Core Models", Journal of Political Economy, vol. 97, #5, (1989), pp. 1160-1179.

SLETMO, Gunnar K. et HOLSTE, Susanne, La Loi dérogatoire canadienne sur les conférences maritimes: questions et rôles intéressant les expéditeurs et les conférences maritimes, Ottawa, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 1991, 39p.

SLETMO, Gunnar K. et WILLIAMS, Ernest W., Liner Shipping in the Container Age, New York et Londres, MacMillan Publishing, 1981, 345p.

TETLEY, William, Liner Conferences in Canada Under Canadian Law and the U.N. Code of Conduct for Liner Conferences, Montréal, Transport Canada, 1982, 140p.

Transport Canada, Revue de la Loi dérogatoire de 1979 sur les conférences maritimes, Ottawa, Transport Canada, 1984, 56p.

WEI, Vivian, Analyse économique du marché du transport maritime de ligne régulière et des taux de fret, Hull, Commission canadienne des transports, 1985, 136p.



MINISTÈRE DES TRANSPORTS



QTR A 056 761