

Séquence 4 : Stratégies de développement et attractivité portuaire

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette séquence, l'étudiant sera capable de :

- Comprendre les leviers utilisés par les ports pour améliorer leur attractivité ;
- Expliquer les mécanismes économiques qui influencent le positionnement d'un port ;
- Identifier les outils stratégiques utilisés dans la concurrence interportuaire mondiale ;
- Appliquer les concepts à l'analyse de ports réels (ex. : Tanger Med, Abidjan, ...).

I. Outils stratégiques de développement portuaire

1. Politique tarifaire & incitations économiques

.Objectif : attirer les compagnies maritimes, favoriser les escales régulières.

.Outils :

- Tarification différenciée selon le volume ou la fréquence
- Réductions sur les droits de port pour les navires verts (Green Port Tariffs)
- Incitations pour les opérateurs logistiques et les entrepôts

.Exemples : port d'Anvers offre des rabais pour les navires faibles en émission de CO₂

I. Outils stratégiques de développement portuaire (suite)

2. Zones franches, zones économiques spéciales (ZES)

- **Définition** : territoires portuaires bénéficiant de régimes fiscaux et douaniers allégés pour favoriser l'investissement.
- **Avantages** :
 - Attractivité pour les investisseurs étrangers
 - Création d'activités à haute valeur ajoutée (assemblage, transformation, emballage)
 - Renforcement du lien port-industrie-logistique
- **Exemples** :
 - Tanger Free Zone (Maroc)
 - Free Trade Zone de Singapour
 - Zone portuaire franche d'Abidjan (en développement)

I. Outils stratégiques de développement portuaire (suite)

3. Concessions portuaires et partenariats public-privé

- Outils de développement via l'investissement privé.
- Contrats de concession ou d'affermage : durée moyenne de 15 à 30 ans
- **Avantages :**
 - Accès aux technologies et à l'expertise des opérateurs mondiaux (ex. : APM Terminals, DP World, CMA CGM Terminals)
 - Réduction du fardeau budgétaire de l'État
- **Enjeux :**
 - Maîtrise du foncier et des conditions contractuelles
 - Suivi des performances (KPI, audit)

II. Positionnement stratégique des ports

1. Port hub vs port feeder

- **Hub** : port de transbordement, connecté aux grandes lignes maritimes, point de redistribution.
- **Feeder** : port secondaire, desservi par navires plus petits depuis un hub.
- **Exemples** :
 - Tanger Med est un hub pour l'Afrique de l'Ouest.
 - Cotonou ou Abidjan peuvent agir en feeder dans certaines configurations.

II. Positionnement stratégique des ports (suite)

2. Développement du hinterland (arrière-pays)

Objectif : élargir la zone d'influence commerciale du port.

Moyens :

Infrastructures de transport (rail, routes, ports secs)

Plateformes logistiques intérieures

Connexion aux zones industrielles ou agricoles


Exemples :

Corridor Abidjan–Ouagadougou (port sec de Ferkessédougou)

Tanger Med : corridors vers Casablanca, Fès, Algérie

II. Positionnement stratégique des ports (suite)

3. Intégration logistique & supply chain

- Les ports ne sont plus des lieux d'escale uniquement, mais des maillons logistiques.
 - Les ports cherchent à attirer des chaînes de valeur globales.
 - Développement de services à valeur ajoutée (cross-docking, consolidation, reconditionnement)
- 

III. Promotion & marketing portuaire

1. Branding portuaire


- Création d'une identité forte : logo, slogan, réputation.
- Cible : compagnies maritimes, opérateurs logistiques, investisseurs.
- Exemples :
 - « Tanger Med, Global Logistics Gateway »
 - « Singapore, The Maritime Capital of the World »

2. Partenariats et réseaux

- Membre de réseaux régionaux ou internationaux (AGPAOC, MedPorts...)
- Accords interportuaires (coopérations ou alliances)
- Présence sur les forums et salons internationaux (Transport Logistic, TOC Europe...)

III. Promotion & marketing portuaire (suite)

3. Communication multicanal

- Sites web performants, plateformes digitales, guichets uniques
 - Outils de Business Intelligence (Port Community Systems, dashboards)
 - Relations publiques (newsletters, visites portuaires, campagnes de presse)
- 

Présentation et analyse de la comparaison des stratégies d'attractivité de deux ports concurrents en Afrique de l'Ouest ou du bassin méditerranéen. Analysez leurs outils tarifaires, leur offre logistique, leurs ZES et leur communication

Thème : Comparaison des stratégies d'attractivité – Ports d'Abidjan vs Tanger Med

Objectif : Identifier les leviers utilisés par chacun pour renforcer leur position sur la scène portuaire régionale et mondiale.



1. Cadre général et positionnement

| Critère | Port Autonome d'Abidjan (PAA) | Port de Tanger Med |
|----------------------|--|---|
| Localisation | Golfe de Guinée, hub naturel pour l'UEMOA | Détroit de Gibraltar, carrefour Afrique-Europe |
| Fonction principale | Port polyvalent (marchandises, conteneurs, vrac) | Port hub de transbordement et logistique |
| Gouvernance | Port autonome (publique avec concessions) | Modèle landlord, piloté par l'État |
| Ambition stratégique | Être la porte d'entrée vers l'Afrique de l'Ouest | Être la plateforme logistique intercontinentale |

2. Politique tarifaire et incitations économiques

| Élément | Abidjan | Tanger Med |
|-------------------------|---|--|
| Droits portuaires | Barème fixé par décret, tarif harmonisé régional (OHADA/UEMOA) | Tarifs modulables, compétitifs, attractifs pour les armateurs |
| Incitations | Réductions selon le volume, exonérations fiscales en zone franche | Tarifs préférentiels pour navires écologiques et lignes régulières |
| Partenariats financiers | Financements publics et PPP | Fort appui de l'État marocain et bailleurs internationaux |

Analyse : Abidjan reste tributaire d'un cadre administratif rigide, tandis que Tanger Med joue sur la flexibilité et la compétitivité tarifaire dans une logique d'attractivité internationale.

3. Offres logistiques et intermodalité

| Élément | Abidjan | Tanger Med |
|------------------------|---|--|
| Accès terrestre | Routes régionales, connexion ferroviaire vers le Burkina Faso | Autoroutes, lignes ferroviaires vers Casablanca, ports secs |
| Logistique intégrée | En cours de structuration (zone logistique prévue) | Plateformes intégrées (Tangier Free Zone, TFZ) |
| Systèmes d'information | Système douanier Sydonia, guichet unique GUCE | Port Community System, digitalisation complète |
| Transbordement | Limité, principalement flux imports/exports nationaux | Port de transbordement majeur (90% des conteneurs transbordés) |

Analyse : Tanger Med bénéficie d'un écosystème logistique complet et interconnecté. Abidjan progresse mais reste dominé par les flux nationaux et sous-régionaux.

4. Zones franches et incitations fiscales

| Élément | Abidjan | Tanger Med |
|---------------------------------|---|---|
| Statut de zone franche | Projet en cours de structuration | Zone franche pleinement opérationnelle (TFZ) |
| Avantages fiscaux | Exonérations pour entreprises en installation | Exonérations totales/partielles d'impôts et taxes (5–10 ans) |
| Nombre d'entreprises installées | En développement | Plus de 900 entreprises (automobile, logistique, textile, etc.) |

Analyse : Tanger Med tire parti d'une zone économique spéciale très active et bien structurée. Abidjan est en phase de construction de son espace portuaire-franc intégré.

5. Communication, marketing et image

| Élément | Abidjan | Tanger Med |
|-------------------------|---|---|
| Branding institutionnel | Image régionale forte, mais peu internationalisée | Branding global : « Global Logistics Gateway » |
| Présence internationale | Participation aux forums UEMOA/CEDEAO | Présence forte aux salons mondiaux (TOC, SITL) |
| Plateformes numériques | Portail web, GUCE | PortNet, guichet digital, portail en 3 langues |
| Communication ciblée | Axée sur les partenaires régionaux (Afrique de l'Ouest) | Ciblée sur les grands opérateurs mondiaux (Maersk, CMA-CGM) |

Analyse : Tanger Med mise sur une stratégie marketing internationale, digitale et proactive. Abidjan reste davantage orienté vers la région sous-régionale, ce qui limite son rayonnement.

6. Synthèse comparative (forces et limites)

| Critère | Tanger Med | Abidjan |
|-------------------------|---|--|
| Gouvernance efficace | Oui (modèle landlord, pilotage étatique fort) | Moyenne (port autonome, dépendance aux réformes publiques) |
| Compétitivité tarifaire | Élevée, adaptée aux flux internationaux | Moyenne, peu flexible |
| Logistique intégrée | Excellente, modèle hub | Moyenne, en développement |
| ZES opérationnelle | Oui, attractivité élevée | En construction |
| Communication | Internationale, proactive | Régionale, administrative |

Conclusion pédagogique

- Le port de Tanger Med illustre une stratégie d'attractivité agressive, fondée sur une gouvernance forte, une offre logistique intégrée, des ZES fonctionnelles et une communication mondiale.
- Le port d'Abidjan dispose d'un fort potentiel sous-régional, mais souffre encore de certaines rigidités réglementaires et de l'absence d'un marketing portuaire affirmé à l'international.
- Les deux modèles sont complémentaires : l'un vise la performance mondiale, l'autre consolide une fonction de port-gateway pour l'hinterland ouest-africain.