

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

- Crédit 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.