

N° 771

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

ONZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale  
le 6 mars 1998

N° 345

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 1997-1998

Rattaché pour ordre au procès-verbal de la séance du 5 mars 1998  
Enregistré à la Présidence du Sénat le 6 mars 1998

---

OFFICE PARLEMENTAIRE D'ÉVALUATION  
DES POLITIQUES PUBLIQUES

---

**RAPPORT**

sur

**LES ACTIONS MENÉES EN FAVEUR DE LA POLITIQUE MARITIME  
ET LITTORALE DE LA FRANCE,**

par

**M. Philippe MARINI,**

**Sénateur**

ANNEXE 2

**La marine marchande**

---

Déposé sur le Bureau de l'Assemblée nationale  
par M. Augustin BONREPAUX,  
*Vice-Président de l'Office.*

---

Déposé sur le Bureau du Sénat  
par M. Christian PONCELET,  
*Président de l'Office.*



## AVANT - PROPOS

Cette évaluation a été effectuée par le Commissariat général du Plan, sous l'autorité de Monsieur Henri GUAINO, Commissaire au Plan, sur la saisine de l'Office parlementaire d'évaluation des politiques publiques, avec l'accord du Ministre de l'Economie et des Finances. Le groupe de travail a été présidé par Monsieur Jean Louis LEVET, Chef du Service du Développement Technologique et Industriel au Commissariat général du Plan

Cette évaluation, réalisée dans des délais extrêmement brefs compte tenu de l'étendue du champ couvert, est faite pour être discutée et pour alimenter le débat public. Il ne s'agit pas d'une conclusion définitive mais bien au contraire du point de départ d'une réflexion stratégique autour de la question maritime.

Ont contribué à ce rapport :

Rapporteur :

Monsieur LEVIEUX (Sylvain)  
Chargé de mission  
Commissariat général du Plan

avec la collaboration de :

Monsieur BAUMGART (Thierry)  
Chargé de mission au Service du Développement Technologique et Industriel  
Commissariat général du Plan

Monsieur CARIOU (Pierre)  
Institut du Shipping et chercheur au laboratoire LEN-CORRAIL

Madame DIORE (Valérie)  
Chargée de mission  
Commissariat général du Plan

Monsieur GUELLEC (Jean)  
Chargé de Mission au Service du Développement Technologique et Industriel  
Commissariat général du Plan

Monsieur LECLERC (Georges-François)  
Administrateur civil du Ministère de l'Economie et des Finances  
Chargé de mission au Commissariat général du Plan

**Monsieur LAPEYRE**

**Chargé de Mission au Service Energie, Environnement, Agriculture, Tertiaire  
Commissariat général du Plan**

**Monsieur THERY**

**Chargé de mission au Service des affaires sociales  
Commissariat général du Plan**

### **Auditions administratives**

**Monsieur CHAVAROT**

Directeur du Transport Maritime, des Ports et du Littoral

Ministère de l'Équipement, du Logement, des Transports et du Tourisme

**Monsieur MEYNET**

Directeur-adjoint du Transport Maritime, des Ports et du Littoral

Ministère de l'Équipement, du Logement, des Transports et du Tourisme

**Monsieur GARACHE**

Sous-Directeur

Sous-Direction de la Flotte de commerce

Ministère de l'Équipement, du Logement, des Transports et du Tourisme

**Monsieur TOURRET**

Commissaire aux Transports Maritimes

Ministère de l'Équipement, du Logement,

des Transports et du Tourisme : Mer

**Monsieur PARENT**

Chef du service Contentieux

Direction Général des Impôts

Ministère de l'Économie et des Finances.

**Monsieur GAUTIER**

Chef de bureau

Direction Général des Impôts

Ministère de l'Économie et des Finances.

## **Audition de professionnels et experts**

**Monsieur BOLLORE**  
Président Directeur Général  
Groupe BOLLORE

**Monsieur CHEVIRON**  
Président du directoire  
Compagnie Viking

**Monsieur DIORE**  
Directeur de l'Ecole Nationale de la Marine de Nantes

**Monsieur DANEM**  
Inspecteur Général de l'Enseignement maritime

**Maître GINTER**  
Cabinet Gide Loyrette Nouel, avocats

**Monsieur LEONARD**  
Membre de l'Académie de Marine  
Président d'honneur du Conseil Supérieur de la Marine Marchande

**Madame NOURY**  
Head of shipping department  
Société générale

**Monsieur POIRIER d'ANGE d'ORSAY**  
Président du Comité Central des Armateurs de France

**Monsieur REBOULEAU**  
Barry Rogliano Salles  
Courtiers maritimes

**Monsieur ROUDIER**  
Directeur du Laboratoire Central des Ponts et Chaussées

**Monsieur SIMONNET**  
Administrateur général des affaires maritimes  
Membre titulaire de l'Académie de Marine

**Monsieur VALLAT**  
Armateur

**Monsieur WILLS**  
Directeur général  
CMA-CGM





## SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	9
--------------------	---

---

CHAPITRE 1 LES FORCES EN PRESENCE.....	12
--	----

1. UNE MARINE MARCHANDE MONDIALE EN ÉVOLUTION .....	12
1.1 DES FLOTTES DIVERSIFIÉES AUX PERSPECTIVES VARIÉES .....	12
1.2 LES AXES DE LA CROISSANCE .....	17
2 UN SECTEUR HAUTEMENT CONCURRENTIEL .....	22
2.1 UNE ACTIVITÉ CONCURRENTIELLE ET CYCLIQUE .....	22
2.2 UNE FAIBLE RENTABILITÉ D'EXPLOITATION .....	29
3 UNE MARINE FRANÇAISE EN DÉCLIN ET MENACÉE .....	37
3.1 UNE MARINE AFFAIBLIE .....	37
3.2 LES STRATÉGIES DES ACTEURS DU TRANSPORT MARITIME .....	50
4 DE NOUVELLES STRATÉGIES .....	50
4.1 LA RECHERCHE PERMANENTE DE COMPÉTITIVITÉ .....	55
4.2 LES STRATÉGIES DES POUVOIRS PUBLICS DANS LE MONDE .....	58

---

CHAPITRE 2 UNE POLITIQUE PUBLIQUE PARTIELLE ET INEFFICACE.....	67
--	----

1 L'ÉTAT ACTIONNAIRE ET RÉGULATEUR.....	67
2 L'AIDE PUBLIQUE À LA MARINE MARCHANDE.....	71
3 UNE POLITIQUE À L'EFFICACITÉ DISCUTABLE.....	84
3.1 LA FRANCE DOIT À LA FOIS DISPOSER D'UN PAVILLON FRANÇAIS ET D'ARMATEURS PRÉSENTS SUR LES GRANDS FLUX COMMERCIAUX.....	84
3.2 POURTANT, LES POLITIQUES PUBLIQUES N'ATTEIGNENT PAS CE DOUBLE OBJECTIF	99

## **Annexes :**

- annexe 1 : Les cycles du transport maritime à la demande.
- annexe 2 : Evaluation du surcoût du pavillon français par rapport à la concurrence.
- annexe 3 : Les premières compagnies de ligne régulière appartenant aux principales alliances.
- annexe 4 : Comptes et résultats de la C.G.M.
- annexe 5 : Profil des entreprises du transport maritime.
- annexe 6 : La maison des gens de mer à Marseille.
- annexe 7 : Présentation des dossiers quirataires.

## **Glossaire**

## **Bibliographie**

## Introduction

Du fait de la faiblesse de son coût, la marine marchande dispose, au niveau mondial, de perspectives de croissance importantes, dans la foulée de la progression des échanges internationaux. Pourtant, la flotte de commerce française - flotte sous pavillon français et flotte contrôlée par l'armement français, quel que soit le pavillon - ne profite pas de cette croissance.

Le présent rapport enregistre, en effet, son déclin en niveau depuis une vingtaine d'années. D'autre part, la très faible présence de l'armement français dans les grandes alliances stratégiques devrait aggraver cette tendance et pourrait placer le commerce extérieur français dans une situation délicate dans les années qui viennent.

Etre présent dans les alliances, c'est pouvoir négocier des prix de transports. D'où l'importance pour nos exportateurs et importateurs. C'est, aussi, pouvoir négocier des escales. D'où l'importance pour les ports français.

Pour être le maillon de la filière du transport maritime qui, directement, rapporte le moins, la marine marchande n'en est pas moins, indirectement, le plus stratégique.

Pour disposer d'armateurs puissants et présents dans les grands flux du commerce mondial, un nombre minimal de navires sous pavillon français est indispensable. La politique de la flotte de commerce doit donc comporter deux volets complémentaires : une politique de soutien aux armements nationaux et une politique de soutien au pavillon. Mais il faut bien distinguer les arguments en faveur du pavillon français des arguments qui peuvent être déclinés en faveur d'un soutien aux armateurs. Les débats publics confondent, en effet, trop souvent les uns avec les autres.

Soutenir le pavillon français, c'est aussi soutenir un pavillon qui est reconnu au niveau mondial par la sécurité qui lui est associée, à la fois parce que les

- Introduction -

officiers et marins français sont bien formés et parce que les normes de contrôle sont bien définies et respectées. Cette sécurité pourrait, dans les décennies qui viennent, se révéler un avantage commercial important.

Deux caractéristiques majeures du secteur doivent être présentes à l'esprit, dès lors qu'il s'agit d'évaluer la politique de la flotte de commerce :

- la rentabilité d'exploitation des entreprises d'armement est faible. D'où l'obligation, pour les armateurs, de compléter leur exploitation commerciale par une gestion de leurs actifs, conduisant, en jouant sur le cycle d'activité du secteur, à acheter ou vendre des navires au meilleur moment ;

- le secteur de la marine marchande est pauvre en emplois peu qualifiés.

Dans ces conditions, une politique de la marine marchande doit :

- éviter, dans les négociations internationales, une déréglementation excessive des normes, afin de soutenir de manière implicite le pavillon français et de participer au mouvement spontané d'assainissement du marché ;

- compenser le surcoût du pavillon français, afin d'éviter les phénomènes trop fréquents de « dépavillonnement » ;

- assurer la solidarité entre exportateurs et importateurs français et armateurs ;

- assurer le développement conjoint des armateurs et du pavillon français.

Ces objectifs ne sont pas, dans les conditions actuelles, accomplis.

1/ La libéralisation du cabotage européen s'est effectuée sans une harmonisation préalable des conditions d'exploitation, notamment et surtout en matière de sécurité. Il en résulte des distorsions de concurrence.

2/ La liaison entre chargeurs et armateurs ne fait pas l'objet de politique publique. Sous une forme atténuée - organisation d'une concertation - elle devrait être au coeur des préoccupations de la puissance publique.

3/ Le surcoût du pavillon français n'est pas suffisamment compensé par les instruments qui, implicitement ou explicitement, sont destinés à limiter les phénomènes de dépavillonnement. Une amélioration supplémentaire du dispositif d'allègement de charges pour les registres métropolitain et Kerguelen pourrait, dans ces conditions, être envisagée.

4/ La loi sur les quirats doit faire l'objet d'une évaluation nuancée :

- son application conduit à un avantage moyen de 25 % du coût d'achat pour les armateurs ;

- son impact sur l'emploi - 306 emplois pour la flotte et 1500 emplois maintenus dans la construction navale française sur un an - est faible, mais plus élevé que ce qui était attendu. Alors que le taux de correspondance entre les spécialisations de la construction navale française - très spécialisée - et la marine marchande - au contraire, diverse et peu polarisée - est de 25 %, l'agrément quirataire l'a porté à 35%. 35 % du montant des dossiers quirataires agréés correspondent à des constructions neuves effectuées par les chantiers français ;

- la dépense fiscale associée aux quirats sera sensiblement plus importante que ce qui était prévu, et ce en faisant abstraction de l'effet d'anticipation observé lors des six premiers mois de mise en oeuvre ;

- parce que le comportement des armateurs est spéculatif et parce que le législateur n'a limité la durée de détention du navire sous pavillon français qu'à 5 ans, 30 % des navires quiratisés pourraient faire, à l'échéance de la durée de détention, l'objet d'une revente ou d'un dépavillonnement. Une durée supérieure - 8 ans - repousserait dans le temps ce risque et fidéliserait les armateurs.

Le dispositif quirataire serait donc plus cohérent si la période de détention était plus élevée, et s'il était conjugué avec une baisse des charges patronales

- pour limiter le dépavillonnement en sortie du dispositif.

## Chapitre I

### LES FORCES EN PRESENCE

#### 1. Une marine marchande mondiale en évolution

##### 1.1 Des flottes diversifiées aux perspectives variées

###### *A . Les grands secteurs du transport maritime mondial*

Le trafic de matières premières, ou « vrac », se décompose en transport de marchandises liquides et sèches. Le vrac « liquide » est principalement constitué du transport de pétrole brut et des produits dérivés du pétrole. Cet ensemble représente 46% de la demande de transport évaluée en tonne-mille<sup>1</sup>. Les liaisons s'établissent entre zones productrices et consommatrices. La liaison la plus active est la relation entre le Moyen Orient et l'Asie (30% du tonnage des échanges pétroliers). Le transport en vrac « sec » concerne principalement le minerai de fer, le charbon et les grains, pour 27% de la demande de transport. Le transport de matières premières s'effectue avec des navires de plus en plus grands et rapides. Aujourd'hui, l'accroissement de la taille de ces navires se stabilise.

Le transport de conteneurs ou de « ligne » correspond à la quasi-totalité des transports de marchandises diverses, soit 27% de l'activité en tonne mille. Il est dynamisé par le trafic de biens manufacturés.

---

<sup>1</sup> Unité de volume de l'activité du transport maritime intégrant le facteur distance. Le poids des marchandises transportées est multiplié par la distance parcourue.

Le transport de passagers - ou « passage » - s'effectue au moyen de navires au double emploi (marchandises et passagers), ou avec des navires exclusivement réservés aux passagers.

Le cabotage - transport maritime de courte distance<sup>1</sup> - n'est pas à proprement parler un créneau du transport maritime, puisqu'il comporte plusieurs modes de transport. Mais il présente des spécificités qui justifient un traitement particulier. Les domaines d'activité sont : le transport de marchandises (en vrac, en conteneurs, sur remorques), de passagers et le transport combiné de passagers et de marchandises. Le cabotage national se définit comme la liaison maritime entre des ports d'un même pays. Le cabotage international se définit comme une liaison maritime entre des ports de pays différents. Les chiffres le concernant sont contestés en Europe en raison de l'absence de statistiques douanières fiables depuis 1993 et du manque d'harmonisation sur les caractéristiques techniques définissant les unités de cabotage et les zones géographiques concernées.

En Europe, le cabotage est concentré sur les régions périphériques :

- la mer du Nord et la mer Baltique, pour les relations avec les pays scandinaves. Il s'agit de liaisons obligées avec les grands ports du Nord de l'Europe pour le commerce de ces pays ;

- la Méditerranée, principalement pour les relations entre l'Europe et le Maghreb. Il existe un commerce établi de marchandises. Le transport de passagers est principalement constitué d'une clientèle de passagers migrants, dont les déplacements sont réguliers.

Le cabotage des marchandises en vrac ou semi-vmc est notamment utilisé par les industries lourdes. Il s'inscrit là où se situent les grandes implantations industrielles, le plus souvent dans une organisation de production ou de commercialisation. Le cœur de cette activité se situe dans le nord de l'Europe, au bénéfice d'armements danois, néerlandais, ou allemands. L'activité est facilitée par le réseau fluvio-maritime du Nord. En

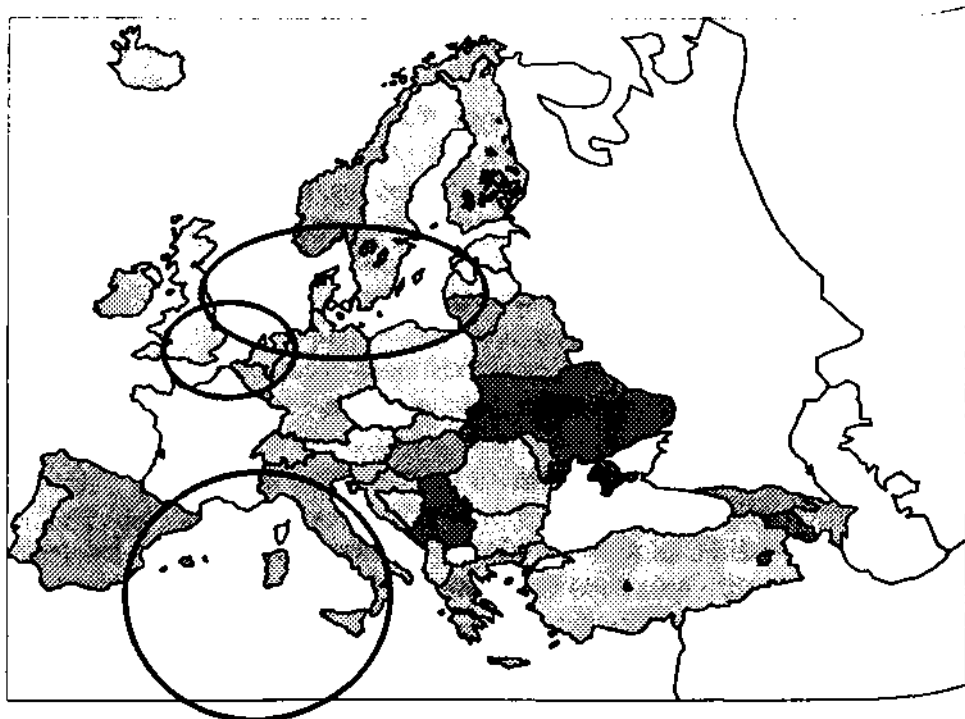
---

<sup>1</sup> Les synonymes de cabotage sont : transport maritime de courte distance et « feederling », pour le cabotage par porte-conteneurs.

- Les forces en présence -

France, les industries agro-alimentaires sont les principales utilisatrices du cabotage.

*Les zones du cabotage en Europe :*



*B. Les perspectives d'évolution par secteur sont variées*

Une question essentielle est celle de la concurrence de l'avion. Les experts consultés nous ont indiqué que la tendance des taux de fret<sup>1</sup> aérien était à la baisse. Cette tendance, conjuguée avec la miniaturisation des produits échangés, serait de nature à modifier les conditions de la concurrence entre le maritime et l'aérien, en faveur du mode aérien.

Ce risque ne doit pas être surestimé :

---

<sup>1</sup> Prix de transport



- la zone de concurrence ne concerne principalement que les produits manufacturés intégrant une forte valeur ajoutée ou nécessitant un acheminement rapide voire d'urgence ;
- même s'il y a miniaturisation, les rendements d'échelle permis par les capacités des navires sont nettement plus importants ;
- à l'export vers Singapour, pour un conteneur de vingt pieds pesant 10 tonnes, le prix aérien Paris-Singapour est de 55 000 FF, tandis que le prix du fret maritime Le Havre-Singapour est de 6 000 FF.

### BI . Les perspectives pour le vrac

Les perspectives sont favorables pour ce qui concerne le pétrole. Une grande partie de la flotte est âgée (30% des VLCC<sup>1</sup> et 23% des Suezmax<sup>2</sup> ont plus de 21 ans), et doit être renouvelée. La période de renouvellement conduira à une contraction transitoire de l'offre de transport et contribuera ainsi à augmenter le prix du transport. Un développement des échanges des produits dérivés du pétrole est envisagé, du fait de la construction de raffineries dans les pays producteurs. Cette intensification des échanges de produits pétroliers est principalement constatée en Extrême Orient.

Pour ce qui concerne les minéraliers (vrac sec), les perspectives de construction de plusieurs centrales thermiques dans le Sud-Est asiatique laissent présager un accroissement de demande de charbon-vapeur, à hauteur de 100 à 150 millions de tonnes par an entre 1999 et 2001.

---

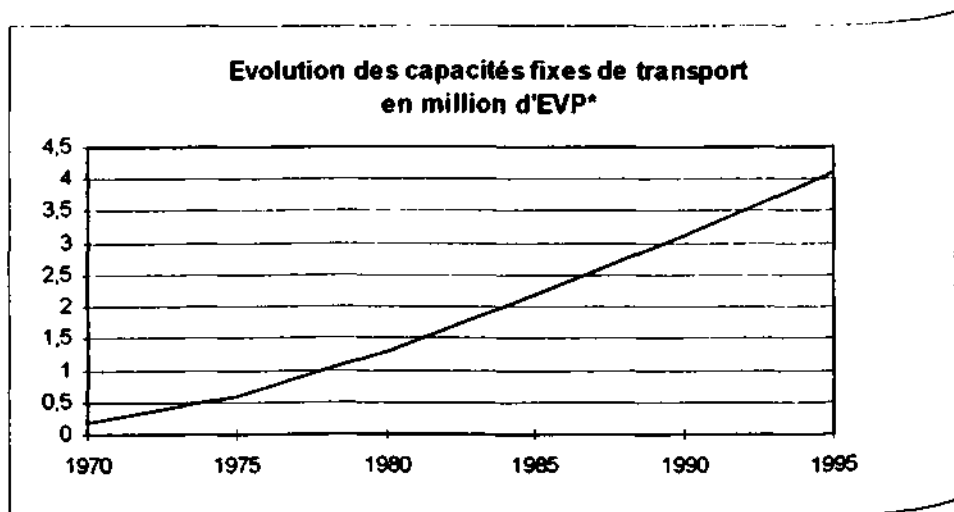
<sup>1</sup> Type de pétrolier défini par sa capacité de transport (cf glossaire).

<sup>2</sup> Type de pétrolier défini par sa capacité de transport limitée par le gabarit du canal de Suez (cf glossaire).

- Les forces en présence -

## B2 . L'armement de ligne<sup>1</sup>

Depuis quinze ans, la croissance annuelle de ce trafic avoisine les 10% en volume (12% en 1996), soit un rythme plus soutenu que celui des échanges mondiaux (+ 7 % en valeur pour 1996). Parallèlement, l'intense concurrence sur ce créneau a réduit les taux de fret, c'est-à-dire le prix du transport maritime. Il en est résulté une réallocation dans les modes de transports : les marchandises « pauvres » sont de plus en plus transportées par conteneur, et non plus exclusivement par le vrac.



\* : Equivalent Vingt Pieds (EVP), type standard de conteneurs (cf Glossaire).  
(source : Containerisation International -1995-)

## B3 . Le passage<sup>2</sup>

Le secteur connaît un essor, tant pour les navettes que pour les navires de croisière. Pour ces deux catégories de navires, le nombre de navires de plus de 300 tjb a augmenté de 30% en dix ans. Les conditions de l'offre se transforment radicalement avec le renforcement des normes de sécurité.

<sup>1</sup> Ligne : route maritime régulière principalement pratiquée par des navires porte-conteneurs.

<sup>2</sup> Le transport de passagers.

l'augmentation des capacités de transport, et l'apparition de Navires à Grande Vitesse<sup>1</sup>.

## 1.2 Les axes de la croissance

*A . La croissance des mouvements maritimes est tributaire de la croissance des échanges mondiaux.*

### A1 . Un accroissement global, du fait du développement des échanges mondiaux

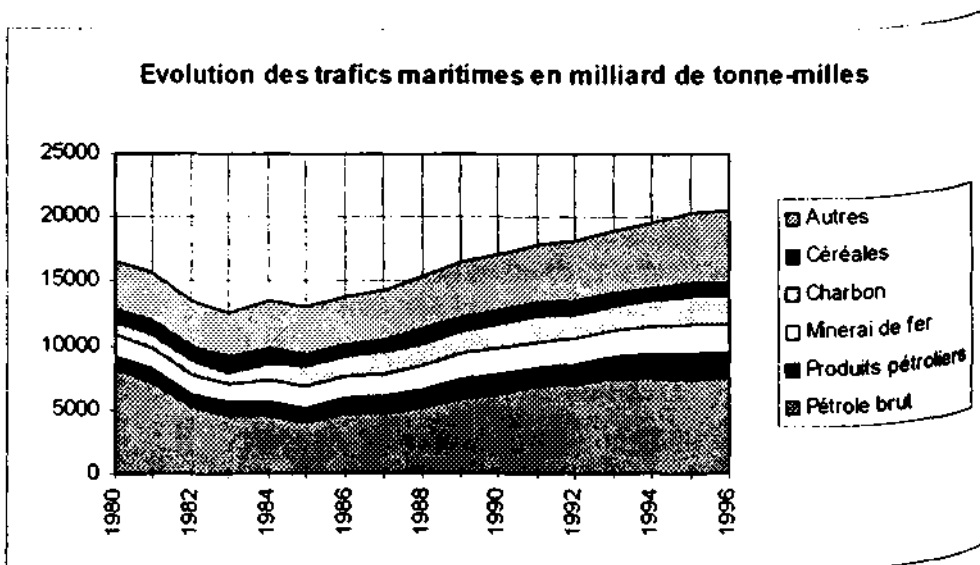
Si l'on constate un ralentissement de la croissance du transport maritime pris globalement, on observe, simultanément, une accélération de la croissance de la partie concernant les transports conteneurisés. Cette évolution correspond à celle du commerce mondial de produits manufacturés, dont la croissance est d'environ 6% l'an en valeur depuis 1980. Ce sont les transports maritimes de grand vrac, qui avaient, en tonnage, quintuplé entre 1950 et 1975, qui n'ont augmenté, depuis, qu'au rythme moyen de 1% l'an.

quintuplé entre 1950 et 1975, qui n'ont augmenté, depuis, qu'au rythme moyen de 1% l'an.

---

<sup>1</sup> Navires dont la vitesse avoisine les 40 nœuds (70 km/h).

- Les forces en présence -



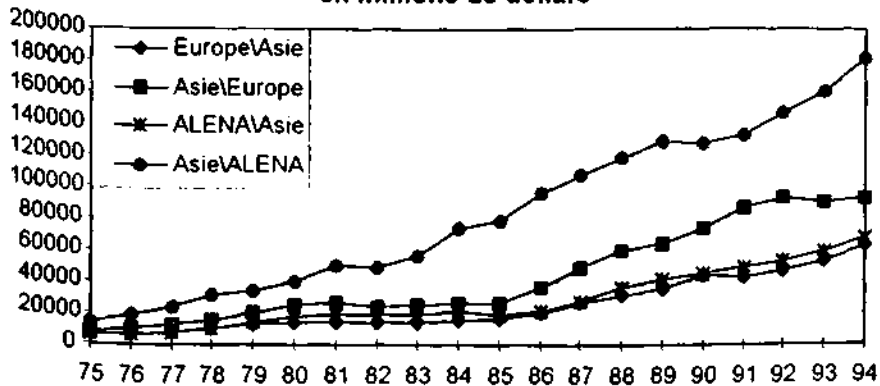
(source : Fearnleys-1996-)

## A2. Un accroissement sélectif

Les flux conteneurisés se concentrent à 80% sur l'axe Est/Ouest (Asie-Europe-Amérique du Nord). Le principal gisement de demande est l'espace asiatique, par lequel ont transité, en 1994, 52 millions d'Équivalent Vingt Pieds (EVP)<sup>1</sup>. Les principales lignes bénéficiaires de l'expansion du secteur sont les lignes entre l'Asie et les Etats Unis et entre l'Asie et l'Amérique Latine. Les lignes transatlantiques, quant à elles, maintiennent leur volume de transport. Les capacités fixes annuelles, en 1994, ont été de 6,6 millions d'EVP sur le transpacifique, de 4 millions d'EVP sur la partie entre Europe et Asie et 2,2 millions d'EVP sur le transatlantique.

<sup>1</sup> Type standard de conteneurs (cf glossaire).

**Evolution des échanges Est-Ouest de produits standardisables en millions de dollars**



Europe : CEE-15- , Norvège, Suisse, Islande

ALENA : Etats Unis, Puerto Rico, Canada, Mexique

Asie : Japon, Chine, Inde, Thaïlande, Singapour, Philippines, Indonésie, Corée du Sud, Taiwan.

Produits : Biens intermédiaires, produits mixtes, biens de consommation.

(base : CHELEM-08/1996-)

Evolution du trafic conteneur par pays (conteneurs embarqués et débarqués dans chaque pays), en million d'équivalent vingt pieds (EVP) :

	1991	1992	1993	1994	1995	1995/1991
Etats Unis	15,5	16,9	17,4	18,4	19,6	25,8%
Hong Kong	6,2	8,0	9,2	11,1	12,5	103,7%
Singapour	6,4	7,6	9,0	10,4	10,8	70,0%
Japon	8,8	9,0	9,3	10,1	10,7	22,3%
Taiwan	6,1	6,2	6,8	7,3	7,8	28,0%
Royaume Uni	4,1	4,4	4,4	4,5	4,9	19,6%
Pays Bas	3,9	4,2	4,3	4,6	4,8	24,8%
Chine	1,5	2,0	2,8	3,9	4,7	210,6%
Corée du Sud	2,6	2,8	3,1	3,2	4,5	75,1%
Allemagne	3,5	3,6	3,9	4,3	4,4	26,6%
Emirats Arabes Unis	2,1	2,1	2,9	3,2	3,5	69,3%
Espagne	2,3	2,3	2,3	2,8	3,2	39,4%
Italie	1,9	1,9	2,3	2,6	3,0	60,1%
Belgique	2,1	2,4	2,4	2,9	2,9	37,0%

- Les forces en présence -

Indonésie	1,2	1,4	1,6	1,9	2,2	90,5%
Malaisie	1,1	1,2	1,4	1,7	2,1	94,2%
Thaïlande	0,2	1,3	1,5	1,8	2,0	1039,7%
Philippines	1,4	1,3	1,7	2,0	1,7	18,4%
France	1,6	1,3	1,2	1,6	1,7	6,8%
Australie	1,7	1,9	2,0	2,2	1,7	-0,4%
Autres pays	19,7	21,0	23,8	27,9	26,3	33,4%
<b>Total</b>	<b>93,6</b>	<b>102,5</b>	<b>113,2</b>	<b>128,3</b>	<b>135,0</b>	<b>44,1%</b>

(source : Containerisation International -1996-)

Jusqu'en 1990, la croissance rapide du commerce extérieur des pays de la Communauté européenne profitait davantage au transport terrestre qu'au transport maritime. Le Marché Commun avait, en effet, davantage contribué au développement du commerce intra-communautaire, lequel est avant tout terrestre. Mais, depuis 1990, la part faite au commerce extérieur de l'Union européenne augmente plus que celle du commerce interne. Cette évolution se traduit par une augmentation plus rapide du transport maritime que des transports terrestres, tant en volume qu'en valeur.

### *B. Typologie des places maritimes*

L'interface entre l'offre et la demande mondiale de transport maritime se fait par l'intermédiaire de bourses de fret et de courtiers maritimes. Les places maritimes les plus actives sont, dans l'ordre décroissant : Singapour, Hong-Kong, Londres, Rotterdam, New-York et Paris. La Grèce est largement rattachée à la place de Londres car le négoce des grands vracs, spécialité des armateurs grecs, y est principalement traité (cf. Baltic Exchange de Londres : bourse de fret du transport à la demande). Les critères selon lesquels peut être évaluée l'importance des places maritimes, se déclinent en quatre grandes familles :

- l'histoire, la culture et la géographie : ainsi, Singapour et Hong-Kong se trouvent à la croisée des routes maritimes dans une zone active d'échange, Londres et Rotterdam bénéficient de leur tradition de négoce. Les places de New York et Paris sont en retrait de ce point de vue ;

- la confluence économique : les éléments économiques et maritimes, l'importance des armements locaux, l'activité portuaire, l'intensité des chantiers de construction sont des facteurs de dynamisme des places. Singapour, Hong-Kong et Rotterdam sont ainsi favorisés par leur activité portuaire ;

- la politique publique : elle se traduit par des mesures et des dispositifs spécifiques au secteur maritime (subventions ou régimes fiscaux attractifs). L'implication la plus forte de l'Etat semble être celle de Singapour, qui gère le port. Ce dernier possède des participations dans des armements de ligne tels que Neptune Orient Line (NOL - Singapour) et American President Line (APL - Etats-Unis d'Amérique). APL contrôle aussi le second réseau ferré de marchandises des Etats-Unis ;

- le dynamisme financier : la dernière famille tient compte des répercussions favorables d'une place bancaire et financière d'importance sur l'activité maritime. L'activité maritime nécessite de nombreux et d'importants recours au marché de capitaux, par le biais d'institutions financières.

## 2. Un secteur hautement concurrentiel

### 2.1 Une activité concurrentielle et cyclique

#### A. Un cadre libéral

##### A1. Un cadre général de libre concurrence, limité cependant pour l'Asie et les Etats-Unis.

Les transports maritimes sont d'ores et déjà largement libéralisés, notamment dans leurs parties proprement internationales. Les négociations commerciales multilatérales sur la libéralisation des transports maritimes<sup>1</sup> ont retenu une approche « tripodale », ayant pour objectif de traiter des services maritimes, mais aussi des services portuaires et des activités terrestres connexes du transport maritime. C'est dans les deux derniers domaines que les restrictions sont les plus importantes et les plus uniformément répandues.

L'échec de la négociation est lié à la réticence partagée des Etats-Unis et des pays asiatiques en matière de libéralisation maritime. Washington présente des considérations largement stratégiques. Les pays asiatiques, de leur côté, font preuve d'un souci constant de protection économique. En outre, les Etats-Unis arguent de la faiblesse des offres de libéralisation proposées par les autres pays pour ne pas faire eux-mêmes d'offre. Un débat politique intense sur l'évolution de la politique maritime américaine s'est tenu tout au long de l'année 1996, un nombre important de chargeurs américains soutenant avec énergie que les restrictions pesant sur eux en matière de transport maritime constituaient un obstacle substantiel au développement de leurs activités, notamment à l'exportation. Les négociations de l'OMC sur le transport maritime sont actuellement suspendues et doivent reprendre en 2000 (cf « livre vert »). Pour mémoire, en application du Jones Act, le cabotage sur les côtes américaines est autorisé aux seuls navires battant pavillon des Etats-Unis. Le processus de libéralisation est donc asymétrique.

---

<sup>1</sup> Uruguay Round 1994, puis conférence de Marrakech de décembre 1994.



## A2 . La libéralisation au sein de l'Europe communautaire

La politique communautaire dans le domaine maritime naît tardivement, en décembre 1986. Jusqu'alors, l'article 84 du traité de Rome excluait des dispositions portant sur les transports, les champs maritime et aérien. L'ouverture des marchés est désormais l'un des objectifs de la « nouvelle stratégie maritime » proposée par la Commission (DG7).

La libéralisation des transports maritimes est l'objet du règlement 4055/86, qui étend au maritime les principes de la libre prestation de service, et du règlement 4056/86, qui détermine les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité de Rome, relatifs aux ententes et aux positions dominantes.

Les réservations de pavillons et de cargaisons pour le transport de vrac et les répartitions des trafics pour la ligne sont prohibées sur les trafics internationaux. Cependant, les armateurs se regroupent au sein de *consortia*, qui sont des accords de partage de moyens purement techniques. Les navires sont mis en commun et les armements sont parfois liés par des affrètements croisés. Ils ont été instaurés pour répondre aux besoins d'investissement que nécessite le développement de la conteneurisation. Ce ne sont pas juridiquement des ententes, mais ils représentent une organisation de la concurrence qui a conduit à la réglementation européenne du 21 avril 1995. Elle prévoit une limitation des capacités de transport mis en commun à 35% des volumes du trafic concerné, des délais de sortie, des éléments de contrôle de la gestion du *consortium*. Sur plus de cinquante *consortia* répertoriés, seuls quelques-uns ont été pour le moment approuvés par la Commission.

Le cabotage a été libéralisé :

- le cabotage national fait l'objet d'un calendrier progressif de libéralisation à la suite de la réglementation plus tardive du 7 décembre 1992. Le cabotage national de marchandises est ouvert à la concurrence pour les navires sous pavillon communautaire de plus 650 j<sup>1</sup> depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1997. Il est ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 1998 pour les navires plus petits. Le cabotage national de passage sera ouvert à la concurrence pour les navires sous pavillon

---

<sup>1</sup> Jauge brute : unité de mesure des espaces intérieurs du navire, définition dans le glossaire.

- Les forces en présence -

communautaire au 1<sup>er</sup> janvier 1999, sauf pour la Grèce. Cette dernière bénéficie d'un régime dérogatoire jusqu'en 2004. Ce pays possède l'une des flottes de caboteurs les plus importantes d'Europe. Relativement âgée, elle peut cependant intervenir sur des marchés de proximité, en particulier sur celui de l'Italie. L'emploi de marins européens ne peut pas être rendu obligatoire sur les navires battant pavillon d'un pays de l'Union européenne. Seule la nationalité du commandant peut être imposée en raison du principe de souveraineté, en relation avec l'effet du pavillon sur celui de l'équivalence des brevets (CJCE<sup>1</sup> arrêt du 04/04/1974) ;

- le cabotage national intra-communautaire est ouvert pour tous les services (fret et passages) côtiers et insulaires aux Etats membres ;

- le cabotage international à l'intérieur de l'Union européenne est ouvert à la libre concurrence, à la différence des Etats-Unis. En application du Jones Act, le cabotage sur les côtes américaines est autorisé aux seuls navires battant pavillon des Etats-Unis.

Cette libéralisation au sein de l'Union européenne a été mal conduite, dans la mesure où elle n'a pas été précédée ou accompagnée d'une harmonisation des conditions d'exploitation, au moins sur les conditions de sécurité. La différenciation au sein des pays européens concernés porte sur le nombre minimum de postes d'équipage, mais aussi sur les régimes sociaux et les conditions de rémunération des marins.

### *B. Une activité cyclique*

L'activité de la marine marchande n'est pas linéaire. Comme d'autres secteurs, il s'agit d'une activité cyclique : les phases de croissance succèdent aux phases de contraction de l'activité. Les variations cycliques sont décelables à l'observation des taux de fret de l'activité : ces derniers montent en phase ascendante du cycle, pour se détendre en phase descendante.

Le cycle d'activité explique une caractéristique importante de la marine marchande : son caractère spéculatif. Pour assurer la rentabilité globale de

---

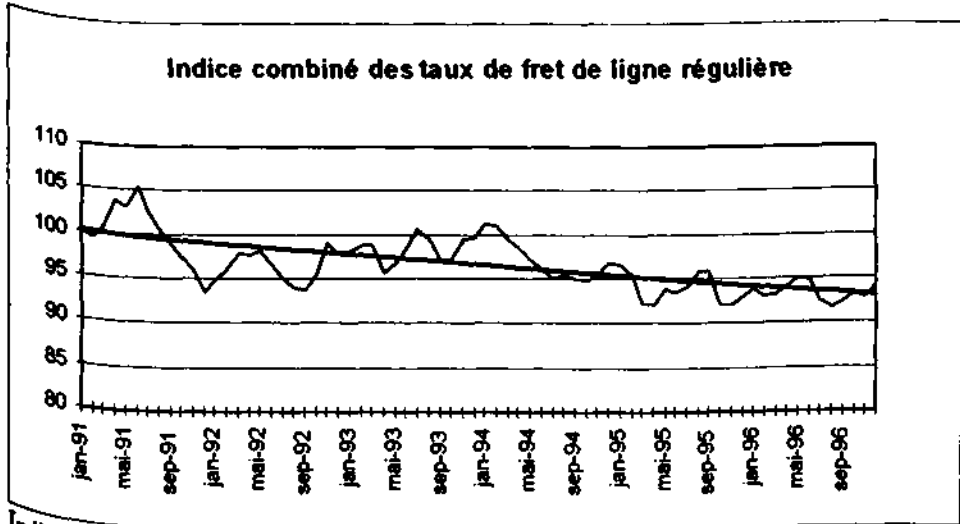
<sup>1</sup> Cour de Justice des Communautés Européennes

leur activité, les armateurs doivent souvent compenser la faiblesse de leur rentabilité d'exploitation en acquérant et cédant des navires au bon moment.

Cette caractéristique doit être présente en mémoire, dès lors qu'il s'agit d'évaluer l'impact sur le niveau de la marine marchande française des dispositifs d'incitation publics.

### B1 . La ligne : une tendance à la baisse

Les prix du transport se sont déprimés, laissant supposer une surcapacité globale. Celle-ci devrait encore s'accroître avec la mise en service, à échéance de 1999, de 700 navires, pouvant transporter plus de 250 conteneurs, ce qui représente une capacité totale de 1,2 millions d'EVP.



Indice de Laspeyres (exprime une variation des prix pour une quantité fixe de marchandises transportées, l'année de base (n et non n+1) étant la référence) des taux de fret.

(source : Ministère des transports allemand-1996-)

## B2 . Le vrac : une activité spéculative

Il s'agit du secteur le plus cyclique et, donc, le plus spéculatif. La volatilité des taux de fret au « tramping »<sup>1</sup> et la pression constante à la baisse des taux de fret<sup>2</sup> de ligne conduisent à une rentabilité d'exploitation, incertaine et faible. Les écarts des prix des navires neufs ou d'occasion principalement observés pour le transport des vracs<sup>3</sup>, obligent tout propriétaire exploitant à accompagner la gestion de son exploitation par une gestion patrimoniale de son investissement, afin d'atteindre une rentabilité globale. La gestion des actifs tient compte du caractère cyclique des taux de fret et de leur répercussion mécanique sur le prix de l'occasion et du neuf. C'est ainsi, du moins, que les professionnels définissent leur activité. Les recettes d'exploitation ne sont, en fait, pas uniquement un moyen de réduire ce qui pourrait être considéré, en termes financiers, comme des frais de portage. Comme de nombreux cas l'illustrent, une part importante de l'activité s'appuie sur des projets industriels.

Le récent retournement du marché des taux de fret peut annoncer une reprise, après une période de chute. Une meilleure application des règles et des normes de sécurité sur une flotte âgée commence à faire effet, en sélectionnant les navires. Des perspectives satisfaisantes peuvent alors être anticipées pour des navires neufs respectant les normes.

Ce caractère cyclique est perturbé par des effets psychologiques, lorsque les anticipations d'investissement des armateurs sont concordantes ou lorsqu'elles sont encouragées par une offre exagérée de capitaux (ainsi l'engouement bancaire pour le secteur dans les années 1970). La crise sur le marché des vracs secs, au milieu des années 1980, est un exemple de l'effet d'entraînement par des anticipations convergentes. A partir d'une analyse conjoncturelle prometteuse, le marché s'était orienté vers un accroissement important de ses capacités de transport. Au début des années 1980, les

---

<sup>1</sup> Transport « à la demande ». Il s'agit d'établir, au cas par cas, la route ou la durée de mise à disposition du navire et son mode d'exploitation. Il comprend toutes les activités maritimes en dehors du trafic de conteneurs et du transport de passagers.

<sup>2</sup> Prix du transport.

<sup>3</sup> Les variations des prix du transport (« taux de fret ») et des prix des navires sont reprises en annexe I.

analystes prévoient une croissance annuelle soutenue de 12% de la consommation de charbon. De nombreuses commandes ont donc été engagées. Une crise de surcapacité a fait plonger les prix du transport, le prix des vraquiers d'occasion, puis des navires neufs.

Les perturbations sont aussi créées par les transformations technologiques. La réduction de la consommation ou l'augmentation de la vitesse des navires peuvent accélérer le renouvellement des flottes.

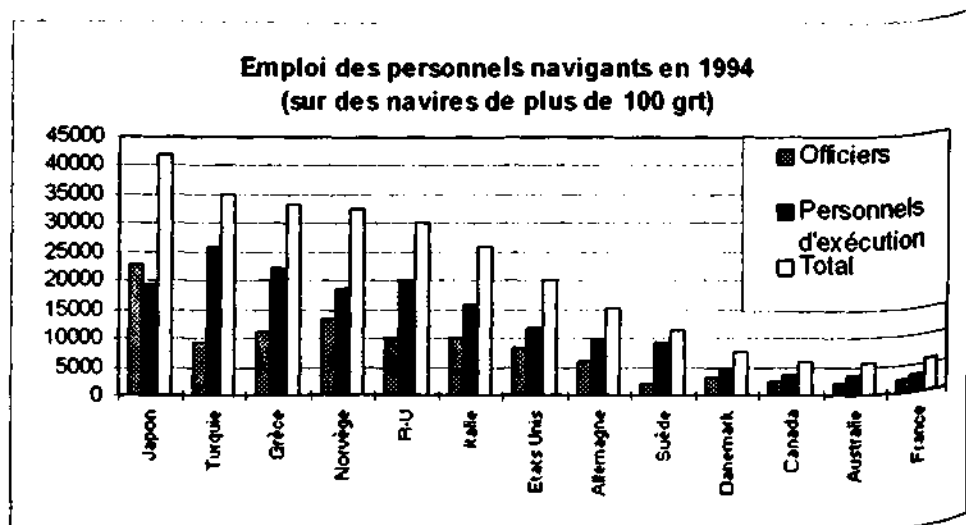
### *C. Une activité à faible contenu en main-d'oeuvre*

La marine marchande n'emploie pas beaucoup d'hommes. Cette caractéristique doit être en mémoire dès lors qu'il s'agit d'évaluer les politiques publiques.

Les chiffres avancés par les organismes<sup>1</sup> sur le nombre de marins dans le monde tournent autour de 1,2 million, répartis entre 825 000 matelots et 409 000 officiers. Les Philippines fournissent près de 20 % du total, avec 250 000 marins. La Chine, la Turquie, l'Indonésie viennent ensuite, avec 80 000 personnes pour chacun. Les pays de l'Extrême Orient représentent 39 % des gens de mer et les pays de l'OCDE 32 %.

---

<sup>1</sup> BIMCO (Conseil maritime international et baltique) et ISF (Fédération internationale des armateurs)



(source : OCDE-1997-)

Pour employer peu de marins, le secteur n'en est pas moins pénalisé par une pénurie de main d'oeuvre qualifiée : 18 000 officiers manqueraient dans le monde, compte tenu des perspectives de renouvellement des officiers, par effet de la pyramide d'âge de la profession et du développement de l'activité. C'est dans les pays de l'OCDE que le recrutement est le plus difficile. Un nombre constant d'officiers, est actuellement formé. Mais les services de contrôle des ports et de la capitainerie puisent dans les effectifs des officiers de la marine marchande, ce qui réduit d'autant le nombre d'officiers exerçant sur des navires marchands. Les pays de l'OCDE envisagent une crise importante de recrutement et de formation de leurs officiers qui semble moins redoutée pour les autres régions. La Chine lance un programme d'enseignement systématique de l'anglais pour accroître la compétitivité de ses marins alors qu'une école norvégienne de formations a été ouverte aux Philippines.

En revanche, un sureffectif d'environ 200 000 matelots est estimé au niveau mondial. Cette tendance devrait s'aggraver avec la stricte application des normes concernant la détention des brevets par la Convention STWC de l'OMI. Elle laissera peut-être un plus grand nombre de marins à terre, mais revalorisera les salaires des personnels formés. Son application est retardée par des pratiques « en deçà des normes » de certains armateurs de navires

sous pavillon de pays où les contrôles sont trop limités. Près de 30% des marins naviguent sous pavillon de complaisance. La part la plus importante est celle du pavillon de Panama, avec 104 000 marins.

## 2.2 Une faible rentabilité d'exploitation

### A . *La structure des coûts*

#### A1 . La typologie des coûts du transport maritime

Les coûts sont les suivants :

- les coûts liés à l'investissement se déterminent à partir du prix du navire neuf ou d'occasion, des conditions de financement, des dispositions fiscales, des subventions et des aides. Compte tenu du montant des investissements et des faibles capacités des armateurs en fonds propres, les charges en capital pèsent sur les comptes de résultat des navires ;

- les coûts liés au voyage sont par nature fonction des routes et des ports desservis par les navires. Ils comprennent les frais de soute, les frais de port et les droits de passage des canaux (Suez, Panama...) et sont communs à tous les armateurs. Il existe cependant un différentiel sur les consommations des moteurs favorable aux navires les plus récents (à l'exception des navires à grande vitesse). Mais compte tenu du prix actuellement relativement bas des carburants, ce différentiel est faible ;

- les coûts liés à l'exploitation comprennent les postes réparations et maintenance, approvisionnements et lubrifiants, assurances, gestion ou administration et équipage.

Certains coûts sont communs à tous les armateurs. D'autres sont variables. D'une manière générale, les nationalités - de la compagnie et du pavillon - jouent un rôle dans la détermination des coûts.

- Les forces en présence -

## A2. Les causes nationales du différentiel de coût.

La majorité des grands armements ont une flotte composée à la fois de navires sous pavillon du pays d'origine de la compagnie et de navires sous pavillon de libre immatriculation.

Comme les capitaux sont accessibles sur les marchés internationaux, les coûts liés à l'investissement sont donc supposés être les mêmes pour tous. Cependant les disparités quant aux conditions de financement entre les compagnies sont réelles, et certaines d'entre elles ont recours à des financements non bancaires.

Le groupe AP Moller/Maersk, constitué en fondation, et les conglomérats coréens sont des exemples de compagnies bénéficiant d'un taux élevé d'autofinancement des investissements. La compagnie chinoise d'Etat Cosco ne répond pas aux mêmes impératifs comptables que ses concurrentes. Le système allemand de *quirats* a permis le financement d'une grande flotte de porte-conteneurs sous pavillon allemand. Cette flotte est affrétée par des compagnies exploitantes étrangères à des sociétés de gestion allemande.

Quelques exemples portant sur des grands groupes maritimes soulignent les écarts avec les armements français. Parmi les grands groupes, le groupe maritime et pétrolier danois A.P Moller, dont une de ces filiales est Maersk Line, dégage 5,11 Mds de dollars de chiffre d'affaires et déclare 341 millions de dollars de bénéfice en 1996. Il contrôle 230 navires, dont 150 en propriété. La filiale maritime Sea Land du groupe CSX, premier opérateur de chemin de fer aux Etats Unis, dégage à elle seule 1,98 Mds de dollars de chiffre d'affaires en 1996. L'armement japonais le plus important, Nippon Yusen Kaisa (NYK) contrôle 425 navires, dont 60 en propriété. NYK réalise 293,25 Mds de Yen de chiffre d'affaires (environ 2,53 Mds de dollars), pour un bénéfice avant impôt de 10,23 Mds de Yen (environ 86,5 millions de dollars) en 1996. L'armement français Delmas réalise 5,5 Mds de francs (soit environ 900 millions de dollars) de chiffre d'affaires en 1996, et gère 60 navires, dont 28 sont armés par Delmas et 12 sont sous pavillon français.

Dans un univers très concurrentiel, où les marges sont donc faibles, ce sont sur les coûts d'exploitation, et notamment sur le poste équipage, fonction du choix du pavillon, que se créent les plus grandes disparités.



Postes du coût d'exploitation	Part du poste sur l'ensemble du coût d'exploitation
réparation et maintenance	20% à 35%
approvisionnement et lubrifiants	8% et 10%
assurances	15% à 20%
frais de gestion	10%
charges d'équipage	25% à 50%

Le poste réparations et maintenance représente 20% à 35% des coûts d'exploitation. Il comprend les réparations et la maintenance au cours de la période de navigation, et le passage en cale sèche, pour les plus gros travaux d'entretien et de révision du navire. Il est fonction de l'âge du navire, des règlements nationaux et internationaux, des politiques d'entretien des armements. Les pavillons les moins stricts permettent de suivre des politiques moins coûteuses d'entretien. Cependant un mauvais entretien compromet la valeur marchande du navire en cas de revente et peut pénaliser les facultés commerciales de l'armateur exploitant le navire.

Les approvisionnements et lubrifiants représentent entre 8% et 10% des coûts d'exploitation, selon les armements, et couvrent les besoins de matériel pour le fonctionnement du navire.

Les assurances comptent pour 15% à 20% des charges d'exploitation. Il s'agit d'une part d'une assurance sur la coque et la machine dite assurance corps de navire, et, d'autre part, d'une assurance portant sur la responsabilité de l'armateur en cas de sinistre, mutualisée au sein d'un groupement d'armateur (P&I club). Les statistiques de ces P&I club rappellent l'importance du facteur humain<sup>1</sup> lors de dommages :

- erreur d'officier de pont	25%
- erreur équipage	17%
- erreur à quai	14%
- défaut de structure	10%
- défaut d'équipement	8%
- défaut de mécanique	5%

<sup>1</sup> Dans ces statistiques, le facteur humain intervient pour un sinistre sur deux. Dans une telle situation, le rôle de la formation initiale et continue est prépondérant pour écarter les risques d'accident.

- Les forces en présence -

- erreur de pilotage	5%
- erreur d'officier machine	2%
- autres	14%

Les frais de gestion administrative de l'équipage ne peuvent pas raisonnablement être différents entre les armements, et sont estimés aux environs de 10% des coûts d'exploitation. La gestion peut se faire grâce à des compétences internes à l'entreprise, mais aussi par des sociétés de « ship management », souvent filiales des compagnies maritimes, et prestataires de services pour d'autres compagnies.

Les charges d'équipage sont déterminantes : elles représentent de 25% à 50% des coûts d'exploitation, suivant le type d'activité et le pavillon. Le pavillon détermine le nombre et les nationalités des marins, et aussi les salaires, les régimes sociaux et fiscaux applicables aux navigants. Trois types de pavillons sont à distinguer :

- les registres de libre immatriculation dits « pavillons de complaisance » qui offrent la possibilité d'engager des marins sans condition particulière de nationalité et déterminent les conditions de travail. Ils doivent respecter les normes internationales concernant les conditions de travail et les rémunérations, mais celles-ci procèdent d'une moyenne mondiale ;

- les « seconds registres » des pays occidentaux peuvent combiner navigants nationaux et navigants étrangers, selon des parts très variables. Certains sont exigeants, d'autres moins. Certains pays, comme le Danemark ou la Norvège, possèdent des accords avec des syndicats de marins des pays les plus sollicités, comme les Philippines et l'Inde. Les marins nationaux y bénéficient d'exemption de charges et d'imposition. A titre d'exemple, un officier français reçoit un salaire net de 25 000 FF par mois pour un montant brut de 55 000 FF, alors qu'un officier norvégien reçoit un salaire net de 30 000 FF à 35 000 FF par mois, pour un montant brut de 45 000 FF;

- les pavillons principaux appliquent les conventions collectives et le code du travail en vigueur dans l'Etat.

La politique de gestion des armements dans le cadre légal du pavillon choisi et des règles de sécurité propres à chaque activité du navire définit la composition et les rotations de l'équipage. A titre d'exemple, le nombre

réglementaire de postes à bord défini par l'administration française des Affaires Maritimes, comparé au nombre réglementaire moyen de postes en Europe, est de 18 contre 15 pour un navire citerne de 9 000 j<sup>1</sup> (+20%), 16 contre 11 pour un navire transporteur de marchandises générales de 3300 j<sup>b</sup> (+45%) et 12 contre 9 pour un navire transporteur de marchandises générales de 1500 j<sup>b</sup> (+33%). En moyenne, en France, le coefficient de rotation pour un an de navigation est 1,8 équipage par navire et se situe dans la moyenne européenne. Les compositions d'équipage portent sur le nombre d'officiers et de marins et la proportion de nationaux sur les navires immatriculés sous second registre (TAAF pour la France).

La grille (ci-après) des salaires de marins de différentes nationalités souligne les disparités des coûts du travail sur le marché international. Les salaires sont ceux observés et validés par le seul syndicat international actif dans le secteur : l'International Transport workers Federation (ITF).

Les salaires mensuels des navigants sur pétroliers (en dollars), comprennent les heures supplémentaires, les relèves et les cotisations de prévoyance et de retraite :

	officiers	personnels d'exécution
Moyenne Europe du Nord	7 100\$	nc
France	8 300\$*	6 500\$**
Royaume Uni	5 550\$	2 500\$
Portugal	5 115\$	2 005\$
Croatie	5 000\$	1 100\$
Pologne	3 000\$	1 107\$
Russie	2 400\$	1 100\$
Inde	3 170\$	1 000\$
Philippines	2 170\$	991\$
Chine	2 070\$***	690\$
Afrique du Sud	nc	1 107\$

- \* : officier polyvalent en début de carrière.
- \*\* : salaire d'un premier maître français
- \*\*\* : non agréé par l'ITF.

(sources : LSE, Precious Associates Ltd, maritime consultant & ISF, enquêtes - 1996-)

<sup>1</sup> Jauge Brut (jb), (cf glossaire).

- Les forces en présence -

Pour le cabotage, le différentiel de coût entre un équipage formé exclusivement de marins européens et un équipage mixte (européen et non européen) peut être de 25 à 60 %, selon la proportion de marins étrangers autorisée. Les navires sous registre DIS (second registre danois), peuvent être armés d'un seul navigant danois, le commandant, le reste de l'équipage étant engagé aux conditions internationales les plus économiques. La formation d'équipages mixtes se rencontre sur les navires appartenant aux seconds registres européens. Le salaire de base d'un marin non européen, personnel d'exécution qualifié sur les navires battant pavillon européen, est proposé par le BIT à 900 \$ hors charges par mois. Pour le marin européen, il est d'environ 2000/2500 \$ par mois. Lorsqu'il s'agit de navires sous registres ouverts (de complaisance), le salaire mensuel plancher du même marin est de 440 \$ hors charges.

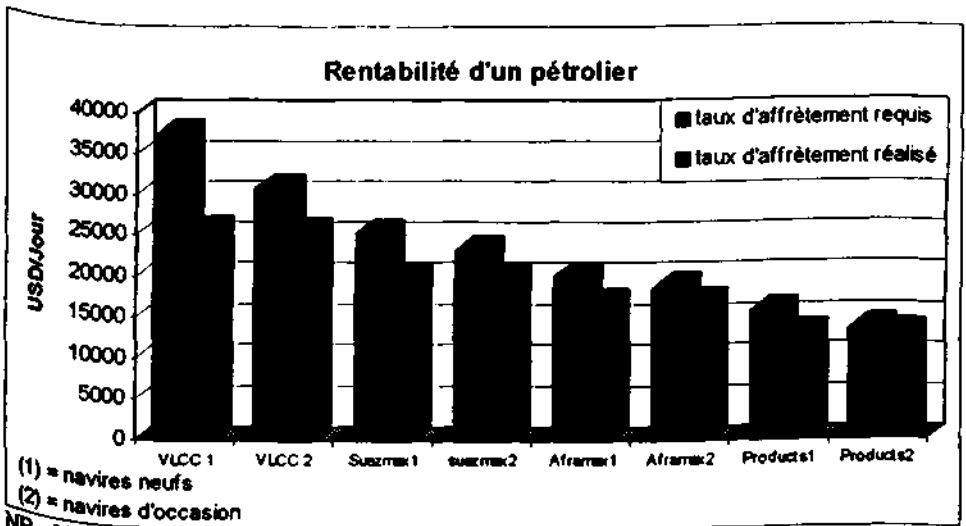
Coût d'équipage au cabotage (petites unités), charges incluses :

Taille du navire	1500 tjb	3000 tjb	Tanker 9000 tjb
Base moyenne UE	100	100	100
<b>France</b>			
Métropolitain	171	172	161
TAAF	113	109	94
<b>Danemark</b>			
coût moyen	136	129	135
registre bis (DIS)	46	41	41
<b>Allemagne</b>			
registre bis (ISR)	80	75	92
registre bis (ISR)	52	63	77
<b>Grèce</b>			
registre bis (ISR)	86	94	77
<b>Italie</b>			
registre bis (ISR)	72	75	96
<b>Pays Bas</b>			
coût moyen	46	54	41
coût minimum	32	29	27
<b>Espagne</b>			
registre bis (REC)	95	98	93
registre bis (REC)	71	74	70
<b>Portugal</b>			
registre bis (Madère)	69	65	69
registre bis (Madère)	41	38	41
<b>Suède</b>			
registre bis (NIS)	190	177	154
<b>Royaume Uni</b>			
registre bis (NIS)	85	87	70
<b>Norvège</b>			
registre bis (NIS)	162	168	197
registre bis (NIS)	69	56	79

(source : Mercer consultant, base ISF -1996-)

*B . La spéculation au secours d'une rentabilité d'exploitation incertaine.*

La rentabilité d'exploitation incertaine, doit être secondée par un comportement actif et pertinent d'achat/vente de navires. Une évaluation simplifiée, du rendement du transport maritime sur le vrac montre que l'exploitation ne permet que rarement d'envisager des Taux de Rendements Internes (TRI) suffisants. Des prises de position gagnantes sur le marché d'achat/vente sont donc nécessaires. Le graphique suivant compare le taux moyen d'affrètement<sup>1</sup> requis pour obtenir un TRI de 10% et le taux d'affrètement réalisé sur les 5 dernières années, étant donné les prix d'occasion et du neuf pour les différents types de pétroliers.



NB : VLCC, Suezmax, Aframax, Products sont des pétroliers différents en taille et en type (cf glossaire).

(sources BIMCO- 1996-)

<sup>1</sup> Prix de location des navires.

Un autre exemple sur un vraquier panamax de 75000 t<sup>1</sup>, construit au début des années 1990 pour une valeur de 20 millions de dollars, montre l'importance d'une juste anticipation des prix des navires à terme et confirme la faiblesse des rendements. Les hypothèses suivantes sont retenues : le navire est acheté, affrété à temps pendant 5 ans et revendu au terme de ces 5 ans. Le prix d'achat est un prix de marché moyen et le prix de revente est celui estimé au moment de l'achat (sans commission). Le taux d'affrètement à temps est le taux moyen du marché, moins une commission de 2,5%, avec une augmentation annuelle de 2,5%, le navire étant affrété 355 jours par an. Les paramètres des coûts d'exploitation sont un registre de pavillon de libre immatriculation avec un équipage asiatique de 22 hommes, rémunérés au taux ITF (International Transport workers Federation), avec 5% d'augmentation par an. Les provisions pour la mise en cale sèche sont incluses.

Le TRI est calculé sur 5 ans, en incluant dans le flux de recette le produit brut de la revente.

*Résultats :*

*Vraquier panamax:*

<i>Prix d'achat (en M \$) en 91</i>	20	20
	<i>Anticipé en 1991</i>	<i>réalisé en 1996</i>
<i>Prix de revente (en M \$)</i>	18,5	13,5
<i>Coût d'exploitation moyen</i>	5 000	5 000
<i>(\$/jour) de 1991 à 96</i>		
<i>Affrètement à temps<sup>2</sup> moyen</i>	11 000	11 000
<i>(\$/jour) de 1991 à 96</i>		
<i>TRI global</i>	+10%	+4%

(sources Lloyd Shipping Economist, Drewry Shipping Consultant)

<sup>1</sup> Tonne de Port en Lourd est une capacité de charge (cf glossaire).

<sup>2</sup> Location d'un navire pour une durée déterminée (cf glossaire).

Pour ce qui concerne la ligne régulière, la baisse des taux de fret et les stratégies de regroupement des compagnies dans un marché très concurrentiel, ne créent pas des conditions favorables à une forte rentabilité. La logique d'optimisation de la gestion patrimoniale doit alors être accompagnée d'une politique commerciale très agressive, afin d'augmenter les parts de marché.

### **3. Une marine française en déclin et menacée**

#### **3.1 Une marine affaiblie**

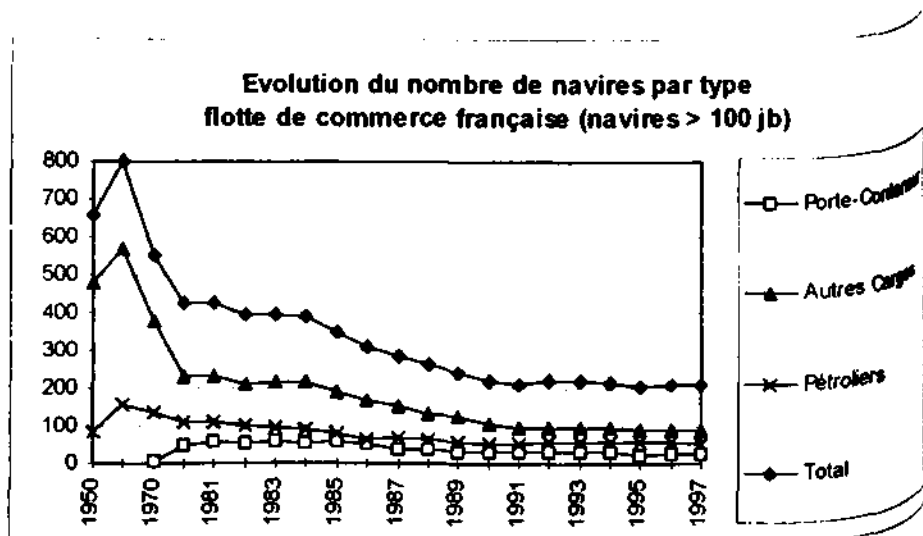
##### *A . Le déclin de la flotte sous pavillon français*

Ce déclin est paradoxalement intervenu alors que la tendance du commerce mondial est favorable au transport maritime.

La flotte sous pavillon français et celle des compagnies armatoriales françaises doivent être distinguées.

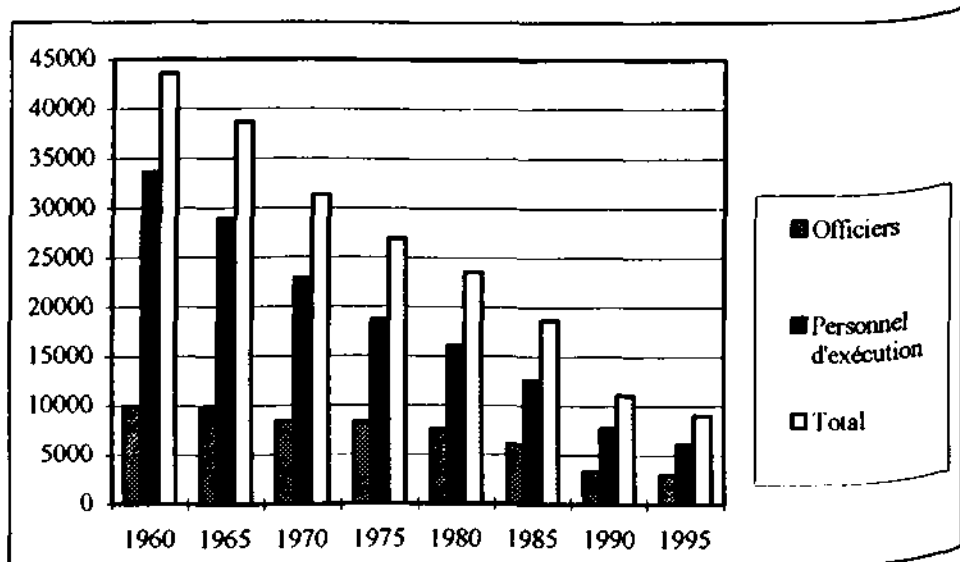
A1 . La flotte française se caractérise par une absence de points forts et des menaces sur certains segments

- Les forces en présence -



(source : DTMPL-1997-)

### Evolution des effectifs du personnel navigant en activité



(source : DMAG - Bureau GM1)

Le graphique comporte les effectifs des services portuaires, lesquels représentent aujourd'hui près d'un quart de l'emploi.



Depuis dix ans, le nombre de navires de commerce sous pavillon français s'est réduit de 40 %, et le tonnage de la flotte de 30 %. Durant la même période, la flotte mondiale a été diminuée de 5% en nombre d'unités, alors que le tonnage a progressé de 24 %.

La flotte sous pavillon français, sous registre métropolitain ou sous registre Kerguelen, totalise 210 unités au 1<sup>er</sup> janvier 1997. La dégradation de la position française a accompagné celle de la flotte européenne. En l'espace de dix ans, la flotte européenne est passée de 23% à 14% de la flotte mondiale, et la flotte française du 19<sup>e</sup> rang au 27<sup>e</sup> rang en tonnage.

La flotte de commerce française se caractérise par son rang modeste et par une dispersion sur la plupart des créneaux. Septième flotte européenne avec 6% du tonnage, elle se situe derrière la Grèce (48%), la Grande-Bretagne (9%), l'Italie (8%), l'Allemagne (7%), le Danemark (7%) et les Pays Bas (6%).

Ce classement en tonnage ne doit pas masquer le fait que de nombreuses flottes européennes disposent de points forts. La flotte grecque, troisième mondiale en tonnage, est principalement composée de navires de charges, vraquiers et pétroliers. La Grande-Bretagne et l'Italie possèdent une flotte nombreuse de navires à passagers et de pétroliers. Les flottes danoise et allemande se distinguent par leur capacité en porte-conteneurs.

Il n'en est pas de même pour ce qui concerne la flotte de commerce française, dont la structure est dispersée, comme le révèle le tableau qui suit :

- Les forces en présence -

### FLOTTE DE COMMERCE FRANCAISE

Nombre de navires et tonnes de port en lourd (tPL) au 1er janvier 1997

	Pavillon français tous registres (y compris TAAF)	
	nombre	tPL
Navires à passagers et transbordeurs	38	102 298
Pétroliers au long cours	18	3 734 981
Caboteurs pétroliers	30	445 434
Chimiquiers	4	22 471
Navires citernes à vin et à huile	3	15 802
Transporteurs de gaz	7	180 577
Porte-Conteneurs (PC, PC rouliers)	25	759 088
Rouliers	11	24 397
Vraquiers secs	9	938 736
Polythermes	3	13 487
Cargos	11	49 839
Caboteurs < 500 jb	6	2 625
Autres cargos	45	45 020
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>6 275 970</b>

(source : CCAF-1997-)

**FLOTTE DE COMMERCE SOUS CONTROLE FRANCAIS**  
 nombre de navires et tonnes de port en lourd (tPL) au 1er janvier 1997

	Flotte contrôlée	
	nombre	tPL
Navires à passagers et transbordeurs	13	129 464
Pétroliers au long cours		
Caboteurs pétroliers	13	1 965 839
Chimiquiers	10	73 049
Navires citerne à vin et à huile		
Transporteurs de gaz	9	94 371
Porte-Conteneurs	6	39 088
(PC, PC rouliers)	16	359 954
Rouliers		
Vraquiers secs	4	15 372
Polythermes	10	959 890
Cargos	5	33 510
Caboteurs < 500 jb	24	140 023
Autres cargos		
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>	<b>3 810 560</b>

(source : CCAF-1997-)

Les principales composantes de la flotte française sont les suivantes :

- les fractions de la flotte les plus nombreuses concernent les petits cargos et les pétroliers caboteurs. Ce transport maritime de courte distance connaît une transformation de sa situation concurrentielle, avec l'ouverture à la concurrence européenne depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1997. En effet, certains registres européens offrent des conditions d'armement moins coûteuses. Ils peuvent ainsi compromettre le maintien de navires sous registre français sur le créneau du cabotage national ;

- la flotte de navires à passagers se compose d'une trentaine d'unités. Elle est confrontée à l'évolution technologique des navires à grande vitesse. De plus, au 1<sup>er</sup> janvier 1999, elle connaîtra le même processus d'ouverture à la concurrence européenne que celui du cabotage marchand ;

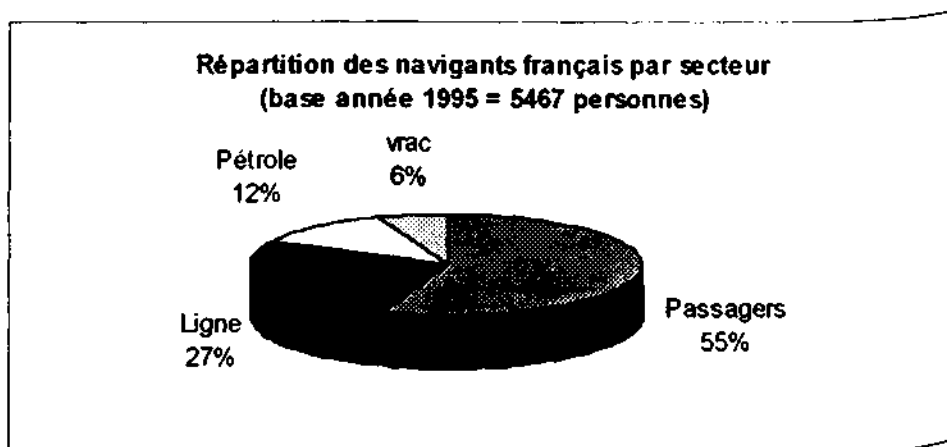
- le nombre de grands pétroliers est de 18, en application notamment de la loi d'approvisionnement énergétique de 1992. Cette loi fixe à 5,5% le rapport entre la capacité de transport maritime (exprimée en tPL) sous pavillon français dont doit disposer tout propriétaire d'unités de distillation

- Les forces en présence -

atmosphérique et les quantités en tonne de pétrole brut que les raffineries traitent. Les compagnies exploitantes de pétroliers sous pavillon français sont Euronav (groupe Worms et Cie), Mobil, Bergesen (groupe danois) ;

- un pôle de compétence s'est constitué autour des activités spécialisées à fort contenu technologique : navires câbliers, navires de recherche géosismique. Les navires de ce type sont exclusivement des navires sous pavillon français, et leur effectif à bord est composé de nombreux marins et ingénieurs français.

### Le contenu en emplois de la flotte française :



(source : Enquête Annuelle Entreprise-1995-)

Pour l'ensemble de la branche, la répartition entre l'emploi de sédentaires et de navigants est de 38% et 62%, pour un total de 10 000 personnes.

### A2 . L'armement

Le chiffre d'affaires est réparti, par activité, à 56% pour la ligne régulière, 24% pour le passage, 8% pour le vrac sec, 11% pour le pétrole, et 1% pour le gaz. Les compagnies nationales s'appuient largement sur des trafics tiers, qui représentent des ventes de services aux non résidents.

Activité de l'armement français :

(navires sous pavillon français et navires contrôlés ou affrétés)

	Vrac liquide : hydrocarbures et gaz.	Vrac sec	Marchandises diverses
<i>Part du tonnage</i>	24%	51%	25%
<i>dont à l'importation</i>	32%	28%	29%
<i>dont à l'exportation</i>	3%	2,50%	27%
<i>dont trafic tiers</i>	65%	69,50%	44%
Navires sous pavillon français	23%	82%	52,50%
Navires affrétés ou contrôlés	77%	18%	47,50%

(source : Enquête professionnelle -1996-)

La part des trafics tiers devance celle des trafics en provenance ou à destination de la France sur les trois grandes composantes : vrac liquide, vrac sec, marchandises diverses du transport maritime international. Les navires affrétés ou contrôlés, c'est-à-dire les navires possédés par des armateurs français mais non immatriculés sous pavillon français, traitent une grande partie des transports, à l'exception des vracs liquides en raison de l'application de la loi d'approvisionnement énergétique de 1992.

L'impact des trafics tiers doit être modéré par celui des "trafics captés" par les ports des pays voisins de la France. En effet, les marchandises à destination ou en provenance de la France peuvent transiter par les ports étrangers et accéder au territoire par d'autres modes de transport en pré ou post acheminement.

Les principaux armateurs français sont les suivants :

- La CMA-CGM et la compagnie Delmas sont les deux premiers armements de ligne pour les porte-conteneurs. La reprise de la Compagnie Générale Maritime par la Compagnie Maritime d'Affrètement classe cette première au 1<sup>er</sup> rang mondial. Elle associe deux positionnements commerciaux opposés : la CMA exploite principalement des lignes modulables entre l'Europe et

- Les forces en présence -

l'Extrême Orient, tandis que la CGM tire l'essentiel de son activité sur les relations Nord/Sud et les échanges avec les DOM TOM.

A ce jour, aucune alliance avec d'autres armements n'est prévue. CMA/CGM possède cependant des accords ponctuels sur certaines lignes pour des partages de capacité. La Compagnie Delmas est un armement positionné sur les lignes Nord/Sud. Elle se place au 23<sup>e</sup> rang mondial, en capacité de transport. Cette position prend en compte la compagnie néo-zélandaise ANZDL, dont Delmas partage le contrôle avec la compagnie néo-zélandaise Briersley.

- Pour le grand vrac sec, l'armement Louis Dreyfus première compagnie française au « *tramping* »<sup>1</sup>, est largement assise sur des trafics tiers. Elle possède 5 unités sous pavillon français (registre métropolitain ou Kerguelen) sur une quarantaine d'unités. Cinquième armement mondial dans le transport de vrac sec, il représente 2% de la flotte mondiale. Deux armements français sont présents sur le segment des moyennes et petites unités de transport en vrac, le Groupe Société de Bourbon prenant le relais du groupe Worms, qui est présent désormais dans les plus petites tailles avec la Compagnie Morbihanaise de Navigation, et la compagnie Medafret.

- Pour les vracs liquides, on citera Van Ommeren, très présent dans le transport de produits pétroliers, ainsi que Socatra. Le principal transporteur de produits chimiques est la compagnie Navale Française.

- La Compagnie Générale de Géophysique, avec trois navires capables de rassembler des informations sur les fonds marins en trois dimensions, occupe 10% du marché mondial.

---

<sup>1</sup> Transport « à la demande ». Il s'agit d'établir au cas par cas, la route ou la durée de mise à disposition du navire et son mode d'exploitation. Il comprend toutes les activités maritimes en dehors de la ligne régulière et du transport de passagers.

## B . Des activités de proximité concurrencées

### B1 . Le cabotage

La France souffre d'un handicap en équipement naval de petites unités.

Chiffres indicatifs de la flotte susceptible d'être dédiée au cabotage :

Pays	Nombre	tPL (x1000)	Remarques
Allemagne	650	866	dont 140 ferries et 109 pétroliers
Grèce	515	563	dont 200 ferries
Royaume Uni	470	972	dont 118 RO/RO
Italie	362	619	dont 140 ferries et 109 pétroliers
Finlande	323	100	
Suède	280	150	
Pays Bas	248	680	
Espagne	209	868	dont 54 ferries
Danemark	127	88	dont 57 ferries
France	90	731	dont 18 grands RO/RO
Irlande	49	134	
Autriche	29	100	
Belgique	27	55	dont 4 grands combinés
Portugal	15	75	

(source : Mercer consultant, Base ISF -1995-)

Le cabotage s'effectue sur les liaisons Corse/Continent, trans-Manche, les relations interportuaires, les liaisons inter-îles en Atlantique et les échanges dans les DOM TOM :

- les liaisons Corse/Continent sont effectuées par les compagnies SNCM, CMN, Corsica Ferries, Someca. Le transport de passagers, l'approvisionnement énergétique et en biens de consommation sont les activités majeures ;

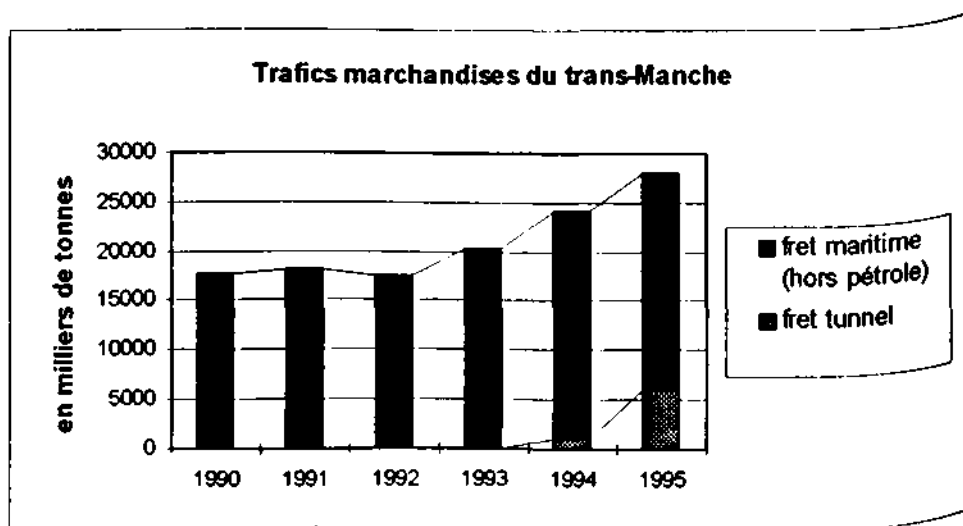
- les principaux commerces interportuaires sont les transports des produits pétroliers et d'engrais, et les services d'approvisionnement industriel ;

- Les forces en présence -

- les liaisons inter-îles en Atlantique fournissent l'approvisionnement en eau, en pétrole et autres besoins par des services réguliers. Cet approvisionnement s'accompagne d'un service de transport de passagers, dont l'activité est décuplée en saison touristique ;

- les liaisons dans les DOM-TOM nécessitent l'utilisation de nombreux navires. 49 unités de plus de 200 jb, dont 5 sous pavillons étrangers au 1<sup>er</sup> juillet 1996, sont établies Outre mer ;

- le trafic trans-Manche est le marché le plus important pour la France. Les statuts des navigants suivant le registre du navire sur lequel ils travaillent, la concurrence du tunnel et le cours de la livre anglaise en conditionnent l'évolution. Le fret trans-Manche est une activité en développement, encore accru depuis l'ouverture du tunnel. Alors que la hausse moyenne entre 1990 et 1993 était de 5%, elle a atteint 17% en moyenne pour 1994 et 1995. En d'autres termes : le trafic transmanche - maritime et autres - a globalement augmenté. Et la part du trafic réalisé par la route - et donc par le tunnel - augmente.

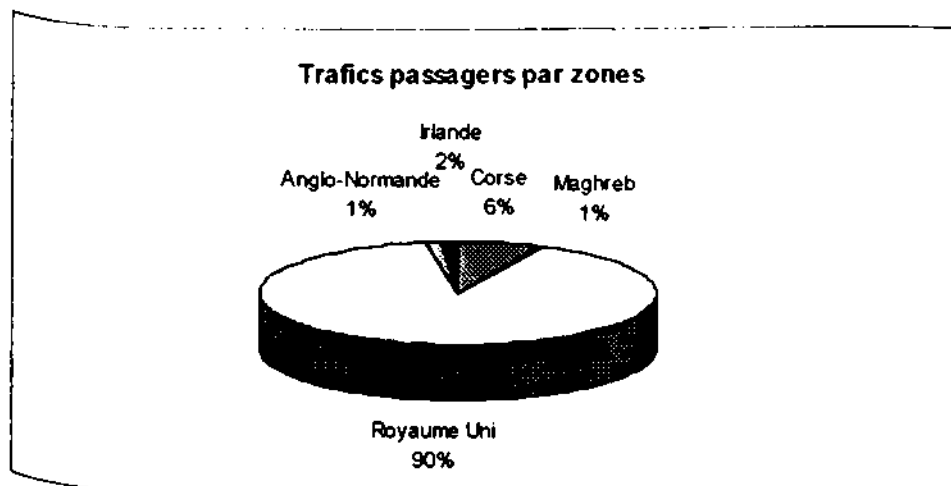


(sources : SNCF, DPNM, Eurotunnel, DGAC, SES -1996-)



## B2 . Le passage

L'armement français de passage affronte une concurrence de plus en plus vive. Les deux liaisons principales sont les liaisons trans-Manche et Corse/continent.



(source : CCAF-1996-)

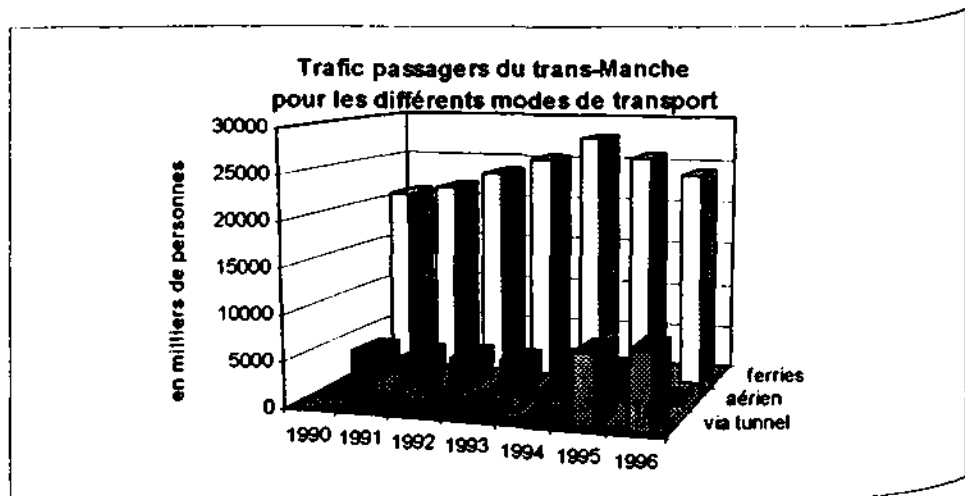
Le transport de passagers est de loin le plus grand employeur de navigants de la flotte de commerce française. Cette activité emploie 55% des marins français, en 1995, hors services portuaires. Les effectifs sont parfois doublés lors de la haute saison pour certaines compagnies. Les personnels à fonction hôtelière représentent environ 75% de l'effectif.

Le poids économique du passage est important dans certaines régions. Cette activité est, en effet, concentrée sur des zones bien déterminées. La compagnie bretonne B.A.I employait, en 1995, 2654 personnes en haute saison (sédentaires et navigants). A côté des grands armements, de nombreuses autres compagnies sont présentes sur l'ensemble du littoral français : 15 en Manche, 40 en Atlantique, une cinquantaine en Méditerranée. Elles répondent, pour une part d'entre elles, à des obligations de service public, pour l'autre part, à une demande saisonnière et touristique sur les liaisons îles/continent.

- Les forces en présence -

La demande est croissante Elle subit d'importants effets saisonniers. L'élasticité prix/demande est forte. Les prix proposés sur le trafic trans-Manche, pour répondre à la concurrence, sont tombés à une livre anglaise pour un aller-retour dans la journée. La clientèle journalière est principalement attirée par l'achat de produits détaxés à bord ou de produits à meilleur marché d'un côté ou de l'autre de la Manche.

Le passage est une activité très concurrentielle, comme l'illustre le cas du trans-Manche. La concurrence est ouverte à tous pays. Quatre acteurs -dont trois sur les liaisons courtes- sont présents. Le groupe B.A.I (français) est positionné sur les liaisons longues, depuis la Bretagne. Les trois autres, P&O (RU) et Stena (Suède), dont le regroupement est en cours, et Sea France (contrôlé par la SNCF), sont en concurrence sur les liaisons courtes, en particulier celle de Calais/Douvres. Le tunnel et l'avion avivent encore la compétition. Pour l'ensemble des modes de transport, le nombre de passagers progresse. La répartition entre les modes se fait au détriment de la voie maritime et au bénéfice du tunnel, la part de l'aérien restant constante.



(source : Cruise and Ferry-1996-)

L'armement français est plus coûteux que celui de ses concurrents. Plusieurs facteurs accentuent ses handicaps : le regroupement de P&O et Stena qui sont les principaux concurrents de Sea France, la transformation des normes techniques de sécurité sur les ferries, qui imposent des investissements, la

prochaine suppression de la détaxe (la vente des produits détaxés représente 30% du chiffre d'affaires).

La question est de savoir s'il faut un opérateur français public parmi les concurrents du tunnel, et de plus filiale de la SNCF. De la réponse à cette question découlera la politique des pouvoirs publics. L'avenir de la compagnie dépend en grande partie des décisions de l'Union européenne. Le maintien de la détaxe (« duty free ») pourrait être défendu par la France. La validation par la Commission de l'accord entre P&O et Stena pourrait avoir pour contrepartie la précision de certaines conditions émanant de Sea France (part du trafic, limitation de capacité, tarification adaptée)<sup>1</sup>.

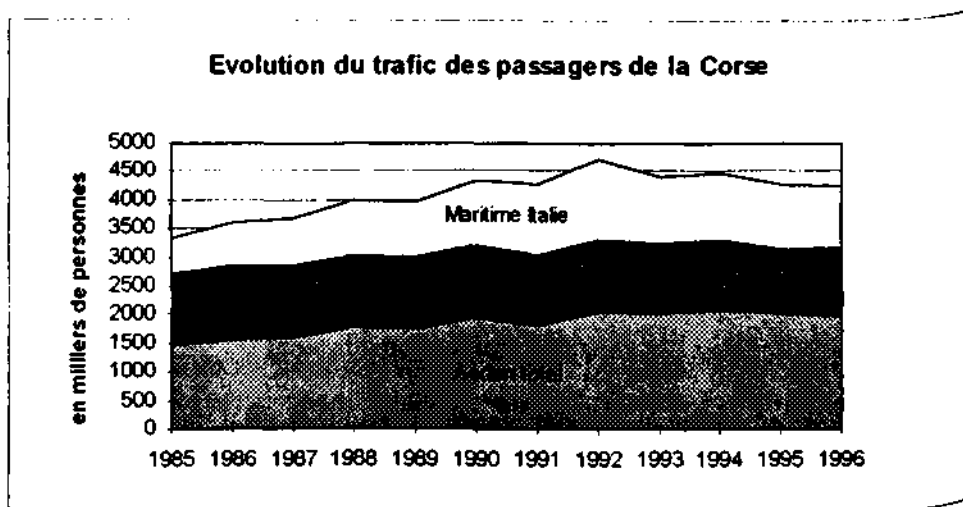
La liaison Corse/continent est une autre illustration de l'intensité de la concurrence. Les liaisons de passagers Corse/Continent sont effectuées par la SNCM, la CMN, et Corsica Ferries. L'Office des Transports de la Corse, qui fixe les impératifs de dessertes, de fréquences et de moyens, compense les déficits des comptes d'exploitation.

Les concessions quinquennales arriveront à échéance le 31 décembre 2001. Or, l'ouverture du trafic aux navires des Etats membres de l'Union européenne entre deux ports français interviendra au 1<sup>er</sup> janvier 1999. Si le degré de concurrence s'accroît alors que la demande est constante, la rentabilité de l'exploitation de ces lignes supposera soit une augmentation de la participation de l'Office des Transports de la Corse, soit une amélioration de la productivité. Corsica Ferries dessert la Corse depuis l'Italie avec des navires sous registre de pays de libre immatriculation et depuis Nice avec des navires à grande vitesse sous pavillon français ce qui renforce la compétition et aggrave les résultats de la SNCM, déjà négatifs.<sup>2</sup> Au-delà de 2001 (fin de la concession pour la SNCM et la CMN), l'Office des Transports Corse ne sera plus tenu de choisir ces compagnies. L'avenir des deux compagnies marseillaises s'annonce très sombre sans un redressement de leurs résultats, d'ici ces prochaines échéances.

<sup>1</sup> Pour mémoire, la dotation en capital d'Air France s'est faite conditionnellement à certains impératifs, dont la fixation, par British Airways, du tarif plancher sur les vols Paris-Londres jusqu'au 1<sup>er</sup> avril 1998. Sea France serait alors dans la même situation que British Airways vis à vis de la décision de la Commission.

<sup>2</sup> Les résultats nets de la SNCM étaient, en 1995, de - 95 MF et en 1996 de - 124 MF. Les résultats prévisionnels pour 1997 et 1998 sont de - 31 MF et - 30 MF.

- Les forces en présence -



(source : CMN, SNCM-1996-)

### 3.2 Les stratégies des acteurs du transport maritimes

#### A . *Le coût réel du pavillon français : une analyse par segments*

Nous avons effectué une évaluation du différentiel annuel réel de coût d'exploitation lié au pavillon français par rapport à la concurrence directe internationale sur chacun des marchés. Pour cela, nous avons croisé les informations diffusées par la Commission européenne, le Comité Central des Armateurs de France, et nos entretiens avec l'administration et les armateurs. Cette évaluation compare les navires armés aux conditions internationales en concurrence directe avec les navires sous pavillon français, registre métropolitain ou TAAF. Selon les secteurs d'activité, la concurrence peut prendre la forme de navires sous pavillon de pays libre immatriculation ou d'autres registres bis européens, avec des compositions d'équipage multiples.

Le calcul des surcoûts liés au pavillon français s'applique uniquement aux navires faisant face à la concurrence internationale et écarte donc les navires desservant la Corse, de même que les navires stationnaires. Les navires confrontés à cette compétition sont estimés au nombre de 110. Le chiffre global du surcoût pour la flotte française est - en l'état actuel du dispositif public de soutien à la marine marchande -, estimé à 337 Millions de francs par an.

Type de navire	Nombre de navires concernés	Coût unitaire en MF	Coût total en MF	Part du total en valeur	Part du total en volume
Paquebot	0/3			-	-
Transbordeur	3/31	14-16,5	45	13,4%	2,7%
Vedette	0/4			-	-
Roulier	8/11	1,5	12	3,6%	7,273
Colis lourd / Cargo Ro Ro	3/4	1,5	4,5	1,3%	2,727
P.C. Roulier	5/6	3,5 (*4) ; 7 (*1)	21	6,2%	4,5%
Porte-conteneurs	18/19	3,5 (*12) ; 7 (*6)	84	24,9%	16,4%
Polytherme	3/3	1,5	4,5	1,3%	2,7%
Grumier	3/3	7	21	6,2%	2,7%
Vraquier sec	8/8	4 (*5) ; 2 (*3)	26	7,7%	7,3%
Citernes à vin et à huile	3/3	1	3	0,9%	2,7%
Chimiquier	4/4	2	8	2,4%	3,6%
Caboteur <500 jb	0/6			-	-
Sec stationnaire	3/43	1	3	0,9%	2,7%
Gazier	7/7	2 (*3) ; 3 (*3) ; 5 (*1)	20	5,9%	6,4%
Caboteur pétrolier	25/27	1 (*5) ; 1,5 (*10) ; 2 (*10)	40	11,9%	22,7%
Pétrolier	14/14	3	42	12,5%	12,7%
Pétrolier stationnaire	3/8	1	3	0,9%	2,7%
<b>Total</b>	<b>110/206</b>		<b>337</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

(Le tableau est détaillé en annexe II.)

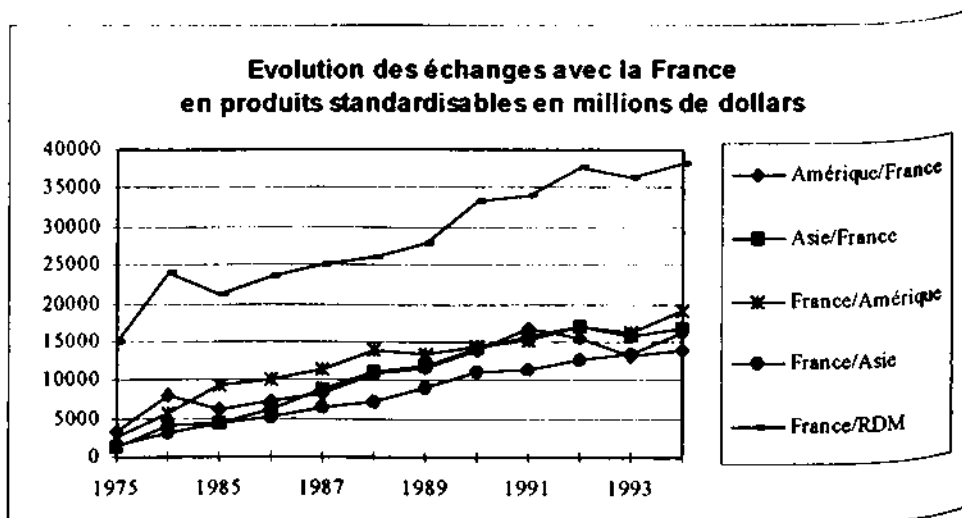
Cette évaluation est inférieure à celle avancée par le Comité Central des Armateurs de France (CCAF).

- Les forces en présence -

### B. Des stratégies discutables

#### B1. Une forte concentration géographique et une insertion très faible des armements français de ligne dans les grandes alliances.

Les compagnies françaises sont peu présentes sur les flux Est- Ouest (Asie-Europe-Amérique du Nord), ce qui les empêche de bénéficier de forts taux de croissance comme support de développement de leur influence commerciale.



Europe : CEE 15, Norvège, Suisse, Islande

ALENA : Etats Unis, Puerto Rico, Canada, Mexique

Asie : Japon, Chine, Inde, Thaïlande, Singapour, Philippines, Indonésie, Corée du Sud, Taiwan.

RDM : reste du monde

Produits : Biens intermédiaires, produits mixtes, biens de consommation.

(base : CHELEM-08/1996-)

L'armement français de ligne est focalisé sur certains trafics. Surtout, les compagnies de ligne sont absentes des grandes alliances.

Delmas est le premier transporteur sur le Pacifique Sud, avec notamment la ligne Australie - Nouvelle Zélande - Etats-Unis. Elle est la principale compagnie entre l'Afrique de l'Ouest et l'Europe. Elle est aussi présente sur les relations Afrique/Asie et Afrique/Amérique. Sa stratégie s'appuie sur

l'intégration verticale et la connaissance d'un marché spécifique. Au sein du même groupe, un transitaire (la SCAC), un manutentionnaire (SOCOPAO) et un armement (Delmas) permettent de proposer des prestations logistiques de bout en bout sur des dessertes complexes auxquels ils sont habitués. Les porte-conteneurs doivent donc être équipés de grues pour pallier le manque d'équipement portuaire de certains ports. Un accord avec la compagnie belge CMB-T, contrôlée par la compagnie sud-africaine Saf Marine a été passé sur les dessertes de l'Afrique. Il permet l'exploitation commune des navires et l'accès aux trafics vers et depuis l'Afrique du Sud. Ces trafics peuvent offrir la possibilité de rééquilibrer les flux au départ de l'Afrique pour l'Europe ou pour l'Asie.

La CMA possède un fond de commerce important sur les trafics entre le Moyen Orient et l'Asie. Le rachat de la CGM par la CMA permet d'atteindre une taille pouvant peser lors de négociations d'accords. Le groupe possède désormais des navires en propre car, jusqu'alors, la CMA affrétait la plupart de sa flotte. La stratégie annoncée est de choisir de manière sélective les marchés à conserver, d'y ancrer sa position, afin d'affirmer une compétence particulière, tout en continuant une politique d'acquisition de flotte pour l'ensemble du groupe, afin d'être moins vulnérable aux évolutions du marché de l'affrètement.

## B2 . Des stratégies défensives

### a) Les raisons du déclin

De 1975 à 1985, deux éléments bouleversent le transport maritime français : la fin des monopoles de pavillon en droit et en fait, et le retrait des grandes familles d'armateurs d'une activité trop capitalistique.

Pour favoriser les échanges internationaux et réduire le coût des transports maritimes, la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International ont fait pression sur les pays en voie de développement, en particulier sur les Etats africains, afin de remettre en cause les règles de partage de cargaisons (40/40/20)<sup>1</sup> introduite par la CNUCED. La remise en question des règles de

---

<sup>1</sup> Il s'agit de la répartition des droits de trafic, de 40% à chacun des pays en relation bilatérale, 20% aux pays tiers.

- Les forces en présence -

la CNUCED a permis, sur des dessertes comme l'Afrique de l'Ouest, d'ouvrir le marché à des armateurs indépendants, qui voyaient leur développement entravé par les pratiques qui s'y étaient instaurées. Sur plusieurs segments, une concurrence nouvelle s'est présentée :

- pour le vrac, les trafics réservés depuis 1928 pour les 2/3 de nos approvisionnements en hydrocarbures au pavillon français, et les trafics réservés pour 40 % de nos importations de charbon à une centrale d'achat publique (l'ATIC) ont disparu ou ont été largement remaniés ;

- pour la ligne régulière au long cours, sur les anciennes lignes « impériales » de la côte d'Afrique de l'Ouest (SDV), d'Afrique du Nord (SNCM) ou des DOM-TOM (CGM), les positions des armateurs français se sont vues de plus en plus contestées.

D'autre part, le désengagement des armateurs de leurs secteurs traditionnels s'est illustré par le regroupement des petits armements « coloniaux ». Les compagnies maritimes se sont alors principalement réparties sur les trafics de tradition coloniale et sur les trafics avec les DOM et les TOM.

Certains groupes ont quitté le secteur ou se sont concentrés sur un segment particulier. Le groupe Fabre a cédé son activité maritime positionnée sur l'Extrême Orient. Elle a été acquise en 1985 par le groupe danois Maersk. Le groupe Worms était présent sur les trois segments : pétrole, vrac sec et ligne. Il s'y est renforcé en achetant l'Union Industrielle et Maritime.

b) Les comportements des exportateurs et importateurs français pénalisent le transport maritime français.

Les fournisseurs et clients tiers maîtrisaient davantage les opérations de transport maritime que leurs partenaires français, à l'exception des zones à présence commerciale forte et ancienne (Afrique de l'Ouest, Méditerranée) et des secteurs bénéficiaires de soutiens ou de garanties publics. Tout indique que ces comportements persistent, de sorte que sur certains courants d'échanges géographiques ou par produits, les acheteurs ou fournisseurs étrangers sont plus souvent en position de chargeurs réels, ayant la maîtrise du transport, que leurs vendeurs et clients français.



Le commerce extérieur français ne renforcera pas l'activité du transport maritime si, dans les termes d'achat ou de vente des importateurs et des exportateurs français, la partie maritime du transport n'est pas couverte, ou encore si les importateurs et exportateurs français ne considèrent pas la maîtrise du transport comme stratégique. Ce sont bien les termes d'achat et de vente qui situent le degré d'implication des importateurs et exportateurs français sur la partie maritime du transport<sup>1</sup>. Ce degré d'implication est aujourd'hui aussi faible que par le passé.

Les entreprises d'industrie lourde (minières, chimiques, ou agro-alimentaires) sont un cas à part. Lorsqu'elles incorporent la partie maritime dans leurs termes commerciaux, elles supportent souvent la fonction commerciale d'armateur sur les marchés du vrac. L'industriel utilisant le transport maritime pour des cargaisons homogènes nécessitant un navire complet peut être assimilé à l'industriel qui organise ses transports routiers avec ses propres véhicules ou des véhicules affrétés. Cependant, ces clients disposent d'une offre internationale très large, et les taux d'affrètement sont tirés vers le bas par les offres de navires exploités aux conditions les plus économiques.

## 4. De nouvelles stratégies

### 4.1 La recherche permanente de compétitivité

#### *A. La rationalisation des lignes*

L'objectif d'amélioration de la rentabilité passe par une rationalisation des lignes et donc par la limitation des dessertes, comme le montre l'activité

---

<sup>1</sup> Le désengagement des utilisateurs français de transport maritime s'exprimerait par des ventes FAB depuis un port d'origine en France et des achats CAF dans un port de destination en France.

Franco à bord. Le terme FAB doit être suivi d'un lieu d'embarquement. Celui-ci marque le transfert de responsabilité et de propriété de la marchandise entre l'acheteur et le vendeur. Coût Assurance et Fret. Le terme CAF doit être suivi d'un lieu de débarquement. Celui-ci marque le transfert de responsabilité et de propriété de la marchandise entre l'acheteur et le vendeur.

- Les forces en présence -

porte-conteneurs sur l'axe Est/Ouest. Les modalités de ce processus sont les suivantes :

- l'utilisation de navires de grande taille, qui procure une économie d'échelle, mais limite les possibilités d'accès portuaires. Entre 1985 et 1995, la taille moyenne des porte-conteneurs des vingt premiers armements de ligne régulière est passée de 1 140 EVP à 1 810 EVP. Les navires les plus grands atteignent des capacités de 8 000 EVP ;

- une réorganisation des dessertes portuaires. Les escales sont limitées à celles pour lesquelles le volume à transporter est le plus important. Les flux Est/Ouest sont alors consolidés par le transport maritime de courte distance, ainsi que par les lignes Nord/Sud ;

- l'interchange ou le transbordement consiste à faire passer d'un navire transocéanique à un autre des conteneurs, en fonction des ports de destination. Cette technique permet à chaque navire de charger ainsi des conteneurs destinés à des ports qu'il ne dessert pas directement. Le partenariat entre grands armements autorise ce système tout en maintenant des fréquences élevées et des volumes importants.

### *B . La recherche d'alliances*

Les armements de ligne multiplient les alliances (voir annexe 3). Ces accords portent sur la mise en commun de navires. Cependant, les armements conservent leur identité commerciale et leur indépendance quant aux moyens de financer leur investissement en équipement naval. Aujourd'hui, sur les 20 premiers opérateurs, 15 sont présents sur les trois marchés Est-Ouest, contre 12 en 1995, et 3 seulement en 1990. Les compagnies françaises sont absentes des principales alliances sur les trafics Est/Ouest.

La stratégie d'alliance vise trois objectifs :

- la mise en oeuvre d'économie d'envergure, à travers l'élargissement du réseau maritime sur les trois grandes routes Est-Ouest ;

- l'amélioration de la prestation avec des fréquences plus élevées sur les lignes ;

- la réduction des coûts. Elle peut être recherchée à travers le partage des investissements en navires (moins de navires à acquérir pour s'implanter sur un nouveau service), en équipements logistiques, en équipements de système d'information, ou sur la limitation du nombre de plates-formes d'éclatement que les grandes compagnies sont amenées à gérer ou, enfin, sur la négociation des contrats de manutention.

Les stratégies de rapprochement ne sont pas le seul fait des armements de lignes régulières. On les retrouve par exemple, pour certains acteurs du transport de pétrole. Le transport de brut et de produits pétroliers est exercé de plus en plus par des armateurs indépendants (71 % de la flotte mondiale) ou des compagnies des États producteurs (17 % de la flotte mondiale, principalement pour les petits pétroliers de brut et les VLCC<sup>1</sup>) en raison de la politique de sous-traitance des principales compagnies pétrolières (les « majors » : B.P., Shell, Texaco, Exxon, Chevron, Mobil contrôlent 9 % de la flotte mondiale, contre 21 % en 1971). Ces grandes compagnies se désengagent progressivement du transport maritime, pour préserver leur image de marque depuis le naufrage de l'Exxon Valdès. Les compagnies pétrolières indépendantes (Arco, Conoco Ashland pour les États-Unis, qui représentent 52 % des compagnies pétrolières indépendantes, et Elf, Total, Lasmò, Agip pour l'Europe) ne contrôlent que 2,8 % de la flotte mondiale. Les « majors » et les compagnies indépendantes recherchent des alliances avec des armateurs indépendants (exemple : Amoco et Bona), afin de couvrir une partie de leur risque de rupture d'approvisionnement et d'assurer un contrôle sur la fiabilité et la qualité de leur transporteur.

<sup>1</sup> « Vervy Large Crude Carrier » type de pétrolier (cf Glossaire).

## 4.2 Les stratégies des pouvoirs publics dans le monde

*A . La marine marchande est soutenue par les États.*

Al . Des fortes politiques nationales sont révélatrices de l'intérêt d'une marine marchande

Les questions d'une politique de soutien au secteur et du maintien d'une flotte de commerce nationale se posent dans tous les pays développés disposant d'une marine marchande. Le choix de la résistance au déclin par des mesures visant à minimiser le dépavillonnage (« flagging out ») a été fait partout. Il prend la forme de dispositifs de sauvegarde des marchés, avec la protection du cabotage national (Jones Act aux États-Unis), de registres *bis* ou d'aménagements des conditions d'armement par des régimes fiscaux et sociaux particuliers, et des dispositifs d'aides directes et indirectes, et avec le soutien aux chantiers (Asie).

Les politiques volontaristes menées par les pays asiatiques se sont ajoutées aux évolutions du marché mondial pour conduire les États occidentaux à mener des actions de soutien. Cette situation explique en grande partie le report des négociations sur la libéralisation des services du transport maritime GATS (General agreement on Trade and Service), qui ne reprendront qu'en l'an 2000.

Panorama des aides publiques applicables au secteur de la marine marchande en Europe :

Les formes d'application des aides sont très variées et sont difficilement comparables étant données les différences de conditions fiscales ou légales dans chacun des pays. Cependant la palette des aides mises à la disposition des armateurs de chacun des pays traduit le degré de volontarisme ou de soutien des états à la marine marchande.

CAA : Cessation Anticipée d'Activité

() = en voie de suspension

	Aide à l'investissement	Défisicalisation des salaires	Régime d'amortissement spécifique	Exonération des plus-values de cession	Régime fiscal des quirats	Registre bis	Allègement de charges	CAA	Bonifications d'intérêt
<b>Allemagne</b>		<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>			
<b>Danemark</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>	<b>(oui)</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>		<b>oui</b>
<b>Norvège</b>		<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>(oui)</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>		
<b>Pays-Bas</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>			<b>oui</b>		
<b>Grande-Bretagne</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>			<b>oui</b>
<b>Italie</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>	<b>oui</b>		<b>oui</b>
<b>France</b>	<b>(oui)</b>		<b>oui</b>		<b>(oui)</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	
<b>Suède</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>			<b>oui</b>		
<b>Espagne</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>	<b>oui</b>		<b>oui</b>
<b>Belgique</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>		<b>oui</b>	<b>oui</b>	<b>oui</b>	
<b>Luxembourg</b>									

(source : CCAF-1994-)

Plusieurs pays européens, (l'Italie, les Pays-Bas et la Norvège) appliquent une imposition forfaitaire des compagnies maritimes dont l'assiette est le tonnage des navires et non plus le bénéfice dégagé par l'activité. Cette disposition a pour but d'alléger la fiscalité des entreprises maritimes afin d'attirer de nouveaux armements sur leur territoire.

- Les forces en présence -

	États-Unis	Japon	Corée du Sud
Aide à l'exploitation	oui		
Aide à l'investissement	oui		
Défiscalisation des salaires			oui
Amortissement spécifique		oui	oui
Exonération de plus-values de cession		oui	
Bonification d'intérêt			oui
Subvention à la démolition	oui	oui	

(source : OCDE)

En Corée et aux États Unis, l'enseignement maritime est totalement pris en charge par les pouvoirs publics, en contre-partie d'une obligation de navigation sous pavillon national ou d'emploi connexe (affaires maritimes, sécurité) pour une période respectivement de 4 et 5 ans.

## A2 . Marine sous pavillon national et sous pavillons tiers

La distinction doit être clairement établie entre la flotte marchande sous pavillon national et la flotte contrôlée par des armateurs de ce même pays, mais sous pavillon tiers.

Répartition de la flotte contrôlée par pays entre pavillon national et pavillon tiers au 1<sup>er</sup> janvier 1994 :

1994	Pavillons nationaux		Pavillons tiers		Part des pavillons tiers sur le total de la flotte contrôlée	
	en unité	1000 tPL	en unité	1000 tPL	en tPL	en unité
Grèce	1021	50725	1750	60211	54,3 %	63,2 %
Japon	998	30398	1804	53733	63,9 %	64,4 %
États Unis	373	15808	577	37573	70,4 %	60,7 %
Norvège	711	31721	440	17720	35,8 %	38,2 %
Hong Kong	91	5070	531	27001	84,2 %	85,4 %
Chine	1298	20319	246	8726	30,0 %	15,9 %
Royaume Uni	211	4278	404	17389	80,3 %	65/7 %
Russie	1501	13520	208	5054	27,2 %	12,2 %
Corée	385	9741	199	8659	47,1 %	34,1 %
Allemagne	465	5424	657	10882	66,7 %	58,6 %
Danemark	386	6725	193	5035	42,8 %	33,3 %

- Les forces en présence -

Taiwan	183	7212	195	4370	37,7 %	51,6 %
Suède	166	2495	126	9057	78,4 %	43,2 %
Italie	490	8630	81	2597	23,1 %	14,2 %
Inde	287	9783	38	688	6,6 %	11,7 %
Brésil	216	8218	15	1526	15,7 %	6,5 %
Singapour	283	6015	176	2473	29,1 %	38,3 %
Iran	128	7953	1	2	0,0 %	0,8 %
Turquie	354	7601	20	348	4,4 %	5,3 %
France	140	3340	96	3795	53,2 %	40,7 %

(source : ISL)

En 1997; le nombre de navires sous pavillon français à l'activité internationale est de 110 et le nombre de navires contrôlés par l'armement français est de 110, soit un total de 220 navires.

Trois concepts sont utilisés pour définir la nationalité d'une flotte marchande :

- la flotte sous pavillon national. Si dans la plupart des pays de l'OCDE, le rattachement au pavillon est lié à la nationalité du propriétaire, de nombreux pays - dits de libre immatriculation - offrent la possibilité d'inscrire sur leurs registres, les navires en propriété de non nationaux. On notera que pour battre pavillon grec, les navires peuvent appartenir à des personnes morales de droit étranger. Mais les actionnaires doivent être de nationalité grecque ;
- la flotte « contrôlée » par les armements nationaux, quel que soit le pavillon, répond au critère de patrimonialité. On considère qu'un armement contrôle un navire à partir du moment où il en détient une part majoritaire. Cet indicateur donne une image plus fidèle de la puissance maritime d'un effet. Outre les navires immatriculés sur son propre territoire, il prend en effet en considération les navires possédés par un armement national mais immatriculés à l'étranger. Cet indicateur n'est toutefois pas encore suffisant : de nombreux armateurs ne sont pas (ou pas directement) propriétaires des navires qu'ils exploitent ;

- la flotte « gérée » par les armements nationaux. Les navires sont alors sous contrôle commercial. Il est courant d'affréter (louer) tout ou partie d'un

- Les forces en présence -

navire pour une période plus ou moins longue. Les armements qui affrètent des navires pour une certaine durée effectuent un « affrètement à temps ». Dans ce cas, l'armement dispose de la gestion commerciale du navire et peut l'exploiter pour son propre compte. En revanche, il n'y a aucun lien patrimonial entre l'armement considéré et le navire affrété. Il est très difficile d'avoir une idée précise de cette flotte gérée, car elle évolue de manière rapide au rythme des fluctuations des marchés et des besoins ponctuels des armements.

Le pavillon d'un navire n'est donc pas forcément révélateur de la nationalité de son propriétaire. Le développement des pavillons dits de « libre immatriculation » ou de « complaisance », témoigne du souci des armateurs des pays de l'OCDE de chercher à améliorer leur rentabilité d'exploitation en réduisant les coûts de main-d'oeuvre et en observant le minimum de normes de sécurité.

## *B . La nouvelle stratégie de l'Union européenne*

### B1 . Une stratégie de libre concurrence

#### a) Les ambitions d'une stratégie récente

Après la naissance de la politique européenne des transports maritimes en décembre 1986, l'Union européenne a engagé un vaste effort de réflexion et de proposition. D'abord, la Commission a engagé, dans le cadre du « Forum des Industries maritimes », des études prospectives réunissant les professionnels, et a rédigé des documents sur le cabotage, la concurrence, la compétitivité etc. Ensuite, dans le cadre du « Core Group » créé par la DG VII, les travaux ont donné lieu à un diagnostic sur la nécessité d'« une nouvelle stratégie maritime » (document de mars 1996). Cette stratégie maritime repose sur « le développement parallèle et équilibré de quatre domaines clés : la compétitivité internationale de la flotte des pays de l'Union européenne, la sécurité, les marchés ouverts, la concurrence loyale ». L'objectif annoncé de cette politique est de promouvoir la flotte communautaire et l'emploi des marins et sédentaires. Les déterminants de la compétitivité doivent être recherchés dans l'innovation technologique, avec un financement formation et



qualification des équipages, avec un financement par le Fonds de Soutien européen.

#### b) Les champs d'application

Le respect d'une concurrence libre et loyale (« free and fair competition ») est un objectif fondamental de la réglementation européenne. Il s'agit de défendre les armateurs communautaires contre les comportements commerciaux et gouvernementaux déloyaux :

- concernant les pratiques tarifaires déloyales, le règlement 4057/86 prévoit un dispositif complet d'évaluation des préjudices, de sanctions compensatrices du « dumping ». La démonstration doit être faite que l'armateur communautaire fait face à un concurrent d'un pays tiers pratiquant des prix anormalement bas ;
- le règlement 4058/86, qui a pour objet de coordonner et de sauvegarder le libre accès au trafic transocéanique, considère que les démarches protectionnistes des pays tiers doivent être combattues par une action diplomatique coordonnée au niveau européen.

L'union européenne prévoit de maintenir sa politique d'ouverture des marchés. Le libre accès et la concurrence loyale pour l'ensemble du marché mondial souhaitent être obtenus par une approche multilatérale, et par l'instauration d'un consensus à l'échelon international.

Les lignes directrices concernant les aides publiques ont été précisées dans un document d'orientation du 6 décembre 1996, puis publiées le 5 juillet 1997. Les aides ne doivent pas fausser la concurrence entre les États membres et ainsi être contraires à l'intérêt commun. Pour cette raison, elles doivent faire l'objet d'un contrôle et d'une surveillance de la part des instances de l'Union européenne. Elles sont néanmoins considérées comme des instruments essentiels de la politique de développement de la flotte et de l'emploi. En particulier, concernant les exonérations de charges sociales et d'imposition des marins européens, il est entendu que « de toute manière, ces marins demeureront plus chers que les marins les moins chers sur le marché mondial ». Ces systèmes d'aides n'entraîneront donc aucun risque de surcompensation.

- Les forces en présence -

La compétitivité et la sécurité pourraient être améliorées par :

- la dénonciation de l'insuffisance des sanctions (amendes symboliques) quant au non respect des exigences de l'OMI et du BIT, et des lenteurs d'élaboration des systèmes de réglementation (cf. les délais de ratification à l'OMI / BIT) ;

- l'augmentation des contrôles par les États dans les ports (avec l'application du mémorandum de Paris de 1981). Les navires fréquentant les ports des États signataires sont soumis à un contrôle systématique de l'application des règles de l'OMI ;

- l'harmonisation des règles et l'augmentation des effectifs d'inspecteurs (les effectifs à Rotterdam, par exemple, sont inférieurs à ceux de Sète).

Ces orientations sont plus contraignantes que par le passé, moins dans les finalités proclamées (défense de l'emploi - sédentaire principalement, compétitivité des flottes, proportionnalité des aides aux « nécessités ») que dans ses modalités détaillées (publicité de la totalité des aides, strict contrôle des aides compensatrices à l'exploitation).

## B 2 . Forces et faiblesses

### a) Les intérêts divergents des États européens

Les pays européens s'impliquent à des degrés très variés dans la marine marchande et leurs intérêts sont souvent divergents. L'échec du projet de création d'un pavillon européen (EUROS) est l'illustration d'un manque de volonté collective et de moyens d'incitation communautaire. Les compositions des équipages et la proportion de navigants de pays tiers est l'une des principales sources d'opposition. Les pays les plus réticents envers cette harmonisation ont été le Danemark, la Grèce et le Royaume-Uni. Le projet d'un registre communautaire est retiré des propositions. Et la définition de l'armateur communautaire n'est pas arrêtée.

## b) Les faiblesses de la stratégie européenne

La réglementation européenne n'est que partiellement appliquée. Ainsi, le dispositif du règlement 4057/86 est inopérant, la démonstration de la faute ayant jamais été faite. Le statut d'armateur communautaire n'étant pas précisément défini, une société établie en Europe qui affrète des navires d'une compagnie non européenne ne peut pas relever de ce dispositif. Le dispositif réglementaire défensif a montré ses limites à l'égard des opérateurs déloyaux avec le contournement possible du règlement 4057/86. C'est pourquoi, la Commission pense que le règlement 4057/86 sur le *dumping* en matière de transport maritime est « dans son esprit actuel dépassé et doit être remanié ». Elle souligne qu'il s'applique principalement au transport de ligne régulière. Or les formes de pénétration des marchés par les opérateurs se font par divers types de coopération, plutôt que par *dumping*. La Commission considère néanmoins que ce règlement possède une vertu dissuasive et justifie ainsi sa conservation.

Les mesures de rétorsion en matière de concurrence se sont appliquées aux opérateurs européens contre les abus caractérisés de position dominante (4058/86). De lourdes amendes ont été infligées aux membres des comités armatoriaux desservant la côte Ouest d'Afrique par les décisions du 1<sup>er</sup> avril 92 et du 23 décembre 92. Elles se sont appliquées contre certaines pratiques d'ententes. La tarification multimodale incluant le pré et le post acheminement a été interdite. En effet, la possibilité de proposer des prix communs de transport ne peut s'appliquer qu'à la seule partie maritime (1994/95 - affaire Far Eastern Freight Conférence). La restriction de capacité a, elle aussi, été condamnée (1993/96 - affaires Trans-Atlantic Agreement puis Trans-Atlantic Conférence Agreement).

Les aides publiques, quand elles sont considérées comme des subventions d'exploitation injustifiées, et quand les dotations en capital sont jugées excessives, sont écartées. À titre d'exemple, on peut citer les cas des compagnies d'État L. Triestino (94), et CGM (95-97). Les procédures ont été les suivantes : communications au Journal Officiel de la Communauté européenne ; publications d'observations ; demandes d'explications et justification aux États ; interdictions et remboursements.

- Les forces en présence -

Les négociations diplomatiques coordonnées entre les acteurs gouvernementaux de pays européens et tiers, pour une contrepartie ou une réciprocité des mesures d'ouverture et de libéralisation des marchés européens, se sont révélées jusqu'à présent infructueuses.

c) Les inquiétudes françaises

Les impacts de la politique européenne soulèvent certaines inquiétudes pour l'armement français et essentiellement pour le transport de passagers. Ainsi l'insuffisance des précisions sur le « statut des équipages » permettant à un armateur européen de contester les décisions de l'État d'accueil relatives à la nationalité et au régime social sur les navires de cabotage avec les îles menace les emplois existants. La présence de marins chinois dans les équipages des ferries du transmanche en est un exemple.

Dans le domaine de la sécurité, les règles peuvent être la source d'une « guerre des normes ». Sous couvert d'une surenchère légitime en terme sécurité, se profilent parfois des stratégies commerciales.

## Chapitre 2

# UNE POLITIQUE PUBLIQUE PARTIELLE ET INEFFICACE

### 1. L'État actionnaire et régulateur

#### A . *L'État régulateur*

L'État fixe le cadre réglementaire qui régit une part importante de l'activité maritime, à savoir les conditions d'armement des navires, qui déterminent les effectifs embarqués, les qualifications et les conditions de travail. L'État en assure le contrôle via l'administration des Affaires Maritimes. Enfin, l'État assure la formation dans les Ecoles Nationales de la Marine Marchande.

Indépendamment des dispositions du Code du travail maritime, la comparaison entre les normes nationales et celles des autres pays européens et internationaux fait apparaître des différences propres au secteur sur le nombre d'officiers et de marins à bord, la définition des postes et les diplômes requis, les possibilités de recourir à des marins de nationalité étrangère aux statuts distincts, la durée et les conditions de travail, la fréquence et l'intensité des visites de sécurité.

Les normes françaises sont réputées pour être parmi les plus exigeantes et les plus surveillées, alors que de nombreux registres d'immatriculation des navires sont **excessivement** laxistes. En Europe même, certains États vont jusqu'à promouvoir les facilités qu'ils ont introduites dans ce domaine pour attirer des navires et des armements (Pays-Bas, Norvège).

- Une politique publique partielle et inefficace -

À défaut de l'harmonisation un moment envisagée autour d'un pavillon communautaire économique, les procédures de contrôle par l'État du port ainsi que les initiatives prises par l'Union européenne pour faire ratifier et appliquer les conventions internationales les plus avancées en matière de sécurité, visent à éliminer des eaux européennes les navires les moins sûrs. Elles n'atténuent qu'en partie les écarts qui conduisent les entreprises à faire le choix d'immatriculations étrangères, en particulier pour les navires exploités au cabotage international, où la part des coûts d'exploitation est plus importante compte tenu du prix des navires.

*B. L'État actionnaire : Le déclin de la CGM manifeste l'échec de la politique de l'État actionnaire et illustre l'échec de politique maritime française.*

En 1996, la Compagnie Générale Maritime (CGM) a été privatisée et acquise par la Compagnie Maritime d'Affrètement (CMA). La CGM était la seule Compagnie française d'État à l'activité transocéanique. Elle a été créée en 1977 par la fusion des Messageries Maritimes et de la Compagnie Générale Transatlantique, toutes deux compagnies au capital public depuis 1933 et 1948.

La privatisation ponctue le déclin de la compagnie. Ainsi, en 1994, la CGM n'occupait plus que la 22<sup>ème</sup> place mondiale dans le transport de conteneurs, alors qu'elle se situait au 7<sup>ème</sup> rang en 1979. Depuis les années 1980, la CGM a souffert à la fois de sous capitalisation et d'insuffisance de compétitivité. Ce double handicap était le résultat du processus historique qui a conduit à la marginalisation de la Compagnie. La privatisation avait pour objet de faire sortir du secteur public un actif aux résultats faibles.

- Une situation délicate

Les positions fortes de la CGM sur les axes Nord-Sud contrastent avec la faiblesse structurelle sur les axes Est-Ouest. Le réseau CGM est centré sur l'Europe. Les axes se structurent en étoile à partir de ce centre. Depuis la fin des années 1970, le réseau de la CGM est stable, alors que les concurrents, loin de disperser leurs efforts vers des relations secondaires, continuent de concentrer l'essentiel de leur flotte sur les axes Est-Ouest. En 1995, la CGM n'est plus qu'un transporteur Nord-Sud, qui agit aux périphéries de l'espace maritime, essentiellement concentré sur les « niches » de l'outre mer francophone.

La situation financière est très dégradée. Le résultat net est fortement négatif depuis 1989, passant de 61 MF à - 1006 MF de 1989 à 1994. Tous les ratios -à l'exception du chiffre d'affaires (+ 9 % entre 1989 et 1992)- se dégradent. Le ratio dette/fonds propres oscille entre 1,7 à 8,9 sur la période 1989-1994. Le recours aux financements bancaires s'est accru (+ 35,5 %). L'utilisation massive du crédit bail rend difficile la mesure de l'endettement réel de l'entreprise. En 1995, la CGM supporte 3 milliards d'endettement, dont 2 milliards de *leasing* sur les navires et sur son siège social à Suresnes et 400 millions de francs de pertes, malgré une dotation de l'État de 700 millions.

- La stratégie de l'entreprise

Dans les années 1970, la CGM, a effectué une adaptation technique (la conteneurisation), sans modifier ni ses structures ni sa stratégie. Elle s'est endettée lourdement au cours de ces années pour financer le renouvellement de sa flotte, ce qui a pesé de façon structurelle sur ses comptes. À partir des années 1980, la CGM ainsi que les autres grands armements placent le multimodalisme au coeur de leur stratégie, avec des enjeux terrestres qui semblent devenir plus importants que les enjeux maritimes eux-mêmes. Dans ses relations avec ses clients, l'armateur n'est plus un simple prestataire des services maritimes : son offre s'étend à la partie terrestre du transport. La CGM choisit la stratégie de la « bataille sur terre » et veut s'imposer comme prestataire d'un système de transport global. La compagnie, grâce à la

- Annexe 1 -

transformation de ses structures internes et au développement de l'informatique et de la télématique, décentralise sa logistique. La maîtrise du transport de bout en bout devient l'enjeu. Les tentatives de rapprochement avec d'autres groupes internationaux, tels que la Nedlloyd échouent. La CGM doit alors assumer l'ensemble des coûts sans partenariat ou sous-traitance. À la fin des années 1980, la stature mondiale de la CGM apparaît de plus en plus fragile.

- La politique maritime de l'État

L'État, en particulier lors de la fusion des Compagnies Transat et Messageries maritimes, a eu pour priorité d'éviter des conflits sociaux. La CGM a, de ce fait, hérité d'effectifs beaucoup trop élevés. L'État a apporté des dotations en capital et contribué financièrement à la réalisation des plans sociaux qui ont accompagné la réduction des effectifs. Deux dotations en capital de 500 millions de francs ont été versées en 1981 et 1982. Mais dès 1983, le Ministre de l'Economie et des Finances a demandé à la CGM de réaliser des économies pour un montant de 130 millions de francs.

Sur les lignes d'Extrême-Orient, des rivalités entre compagnies françaises (CGM et Chargeurs Réunis) ont fait échouer toute tentative de prise de position sur les lignes les plus dynamiques. Le rapprochement envisagé au milieu des années 1980 a échoué, car la CGM ne pouvait supporter financièrement l'absorption d'une autre compagnie maritime, elle-même en difficulté. Le contexte politique<sup>1</sup> n'a pas permis la nationalisation des Chargeurs. La CGM a perdu là une occasion de renforcer sa présence au sein de l'espace maritime. Les Chargeurs ont été cédés par compartiment. Les droits conférentiels de la ligne Europe/Extrême Orient ont notamment été repris par Maersk, qui a ainsi obtenu son droit d'entrée sur la ligne en croissance la plus forte. À cette occasion, les compétences du personnel en activité dans cette région du monde ont également été perdues pour le transport maritime français.

<sup>1</sup> Lancement du programme de privatisations par le Gouvernement dirigé par Monsieur Chirac.



En 15 ans, l'État a versé plus de 4 milliards de francs courants, pour aboutir à une situation très dégradée. Ces fonds ont d'abord servi à compenser les déficits accumulés. La reconstitution des fonds propres est restée artificielle, car elle ne s'est pas accompagnée d'un allègement de la dette à moyen et long terme. Le poids de la dette a entraîné de lourdes charges financières qui ont pesé sur les résultats annuels et empêché toute politique ambitieuse d'investissement. Face à un marché en pleine recomposition et à une concurrence accrue, l'État a poussé la CGM à engager une politique de restructuration sans lui en donner véritablement les moyens. Faute de la définition d'une politique maritime française, la CGM a cumulé tous les handicaps, de la faiblesse financière aux coûts d'exploitation trop élevés.

L'objectif, à partir de 1992, est de préparer la CGM à la privatisation, décidée par l'État. La CGM réduit ses effectifs, cède des actifs non stratégiques, transfère sa flotte sous registre Kerguelen, filiale ses activités et prend une part significative du capital dans des entreprises de manutention.

## **1. L'aide publique à la marine marchande**

Les aides publiques ont pour objet d'influer sur les déterminants de la compétitivité. Les aides destinées à remédier au manque de fonds propres des armateurs et à alléger les charges en capital des investissements sont : les primes d'équipement, les quirats, et le régime d'amortissement dégressif. D'autres aides s'attachent à limiter le surcoût du pavillon français. On recense parmi elles : l'Aide à la Consolidation et à la Modernisation de l'entreprise, la registre Kerguelen, l'exonération des charges de l'ENIM<sup>1</sup> et de la taxe professionnelle.

*A . La compensation du « surcoût » du pavillon est au centre des politiques publiques*

<sup>1</sup> L'Etablissement National des Invalides de la Marine (ENIM), a en charge le régime de sécurité sociale et de retraite des marins français, du commerce, de la pêche, de la plaisance et de leur famille.

## A1 . La taxe professionnelle

L'allégement de la taxe professionnelle a été institué afin d'améliorer la situation économique et financière des entreprises nationales d'armement au commerce, et de contribuer à mettre en place des conditions d'exploitation égales à celles des concurrents étrangers. Le secteur d'activité étant ouvert à la concurrence internationale, « les charges spécifiques à la France sont allégées, afin d'accompagner l'effort de rentabilité » (circulaire d'application du 18 mars 1988).

Sur le plan juridique, cette subvention à hauteur de la taxe professionnelle afférente aux navires sous pavillon français et à leurs équipages s'analyse comme une subvention d'exploitation. On constate un accroissement des dépenses publiques au titre de la subvention compensatrice de la taxe professionnelle depuis 1991, pour atteindre le niveau de dépense le plus élevé en 1996 pour 108 millions de francs. Cette augmentation s'explique par le fait que le remboursement se fait sur demande des entreprises qui ont progressivement accédé à cette subvention.

## A2 . Les exonérations de charges patronales et le registre des terres australes antarctiques (TAAF ou Kerguelen)

### Registre métropolitain

L'ensemble de l'équipage doit être de Nationalité française ou de l'Union européenne. Le commandant et son second sont de nationalité française. La propriété doit être française.

permet une exonération pour les navires opérant à l'international de :

50 % des cotisations sociales patronales à l'ENIM

### Registre Terres Australes et Antarctiques Françaises (TAAF) ou Kerguelen

35 % de l'équipage doit être de nationalité française, dont 2 officiers, le commandant et son second.

Les étrangers navigant sur ces navires sont soumis à leur régime national ou aux conditions internationales pour leur rémunération, leur système de protection social et leur régime fiscal.

permet une exonération de :

66 % des cotisations patronales, applicable jusqu'à la limite de 70 % de l'équipage.

La notion de pavillon national s'est assouplie et donc étendue, depuis la fin des années 80, avec la création du registre bis ou TAAF (Terres Australes et Antarctiques Françaises), en 1987. Limité au départ aux navires à la demande (pétroliers et vraquiers) à vocation internationale, le recours à ce registre a été étendu aux navires de ligne régulière (porte-conteneurs) en 1993. Le registre TAAF permet de réduire les coûts d'exploitation. Il permet de limiter le transfert des navires français vers d'autres pavillons, aux conditions plus avantageuses (dépavillonnement).

Ce registre permet d'améliorer la compétitivité de l'armement français, sur le poste des salaires et des charges. Il permet en effet d'avoir recours à une main d'oeuvre étrangère payée aux conditions internationales, c'est-à-dire bien en dessous du coût français. Des restrictions existent, qui obligent à employer une part de personnel français, dont au moins le capitaine et son second. Cette part a varié dans le temps, de 25 % lors de sa création à 35 % actuellement, compte tenu des exonérations de charges qui lui sont assorties pour une fourchette de 35 % à 70 % de navigants français.

La politique de baisse des charges patronales concerne beaucoup de navires

- le registre TAAF s'applique à tous navires « exposés », sauf les navires de passagers. Tous doivent avoir vocation à une activité internationale, c'est à dire qu'ils ne fassent pas de touchées exclusivement dans des ports métropolitains ;
- le registre métropolitain avec exonération de charges s'applique à tous les navires (y compris à passagers), à condition qu'ils soient à vocation internationale ;
- le registre métropolitain sans exonération s'applique aux autres navires.

Le registre TAAF n'est pas ouvert aux navires pratiquant exclusivement le cabotage national. Mais le navire TAAF peut, dans le cadre d'un transport international réaliser un transport entre deux ports français, ce qui lui ouvre la possibilité de pratiquer des trajets de cabotage national.

Registres et modulations des taux de charges patronales appliquées au salaire forfaitaire des navigants :

<b>Contribution patronale</b>	<b>Caisse de retraite des marins</b>	<b>Caisse générale de prévoyance</b>	<b>Total</b>
- Registre TAAF pour la part de nationaux entre 35 % et 70 %.	6,8 %	4,8 %	11,6 %
- Registre métropolitain (navires à vocation internationale)	9,8 %	7,8 %	17,6 %
<b>Régime général :</b>			
- Registre TAAF pour si la part de nationaux est inférieure à 35 % de l'équipage ou supérieure à 70 %.	<b>9,3 %</b>	16,35 %	35,65 %
<u>Registre métropolitain</u>			
<b>Contribution personnelle</b>	10,85 %	<b>7,30 %</b>	18,15 %

L'ensemble des recettes ENIM issues des contributions patronales des navigants au commerce est de 441 millions de francs, dont 28 millions au titre des cotisations des marins navigant sur des navires TAAF et 77 millions au titre des navigants sur navires sous registre métropolitain à l'international.

Le manque à gagner pour l'ENIM des allègements de charges est de 137 millions de francs pour 1996, dont 59 millions au titre des exonérations pour les navires sous registre TAAF et 78 millions pour les navires sous registre métropolitain à l'activité internationale.

Les charges ENIM couvrent les retraites et la prévoyance (santé). L'assiette des charges ENIM est le salaire forfaitaire des navigants. Cette grille de salaire forfaitaire est graduelle et fonction du poste occupé en navigation et de la taille du navire.

D'autres charges patronales s'appliquent au salaire taxable (l'ensemble des éléments de rémunération auquel s'ajoutent les avantages en nature) et s'élèvent à 16,5 % ou à 18,2 % selon la taille de l'entreprise. Elles sont dues au titre des allocations familiales, des Assedic, et d'autres participations patronales obligatoires.

### A3 . L'aide à l'investissement ou prime d'équipement

Dispositif organisé par l'arrêté du 29 décembre 1989, complété par les instructions prises pour son application, et modifié par l'arrêté du 5 janvier 1996.

L'administration en charge du transport maritime module le taux de l'aide au regard de critères économiques. Le taux ne peut pas dépasser les niveaux suivants :

- jusqu'à 15 % de l'investissement en navires neufs, dans une limite de 50MF ;
- jusqu'à 10 % de l'investissement en navires d'occasion de moins de 15 ans de montant de plus de 120 MF ;
- jusqu'à 12,5 % de l'investissement en navires d'occasion de moins de 15 ans et de montant compris entre 80 et 120 MF ;
- jusqu'à 15 % de l'investissement en navires d'occasion de moins de 15 ans de montant de moins de 80 MF ;
- jusqu'à 15 % du prix contractuel initial des opérations de travaux de transformation entraînant une modification radicale du plan de chargement de la coque, du système de propulsion du navire ou des dispositifs de manutention ;
- jusqu'à 15 % du prix contractuel initial des équipements directement liés à l'activité de transport maritime dans la limite de 10 MF.
- 

Dans tous les cas d'un navire d'occasion ou d'une transformation, le montant de l'aide ne peut excéder 25 MF, et ne peut pas dépasser 1 MF pour les acquisitions consécutives à une création d'entreprise.

L'aide à l'investissement accordée jusqu'en 1997, s'analyse en fait comme une aide à l'exploitation. Cette aide (appelée communément prime d'équipement) peut être accordée aux entreprises françaises d'armement du commerce qui achètent ou transforment des navires neufs ou d'occasion. Le taux de l'aide est au maximum de 15 % pour un navire neuf et de 10 % pour un navire d'occasion, dans la limite d'un plafond de 50 MF pour le neuf et 25 MF pour l'occasion. Elle est accordée aux entreprises qui se sont engagées renforcer leurs fonds propres à due concurrence.

La modulation des taux d'aide à l'investissement est fonction de son intérêt économique, l'objectif recherché étant de favoriser la compétitivité de la flotte de commerce française, en examinant différents critères tels que : modalité d'exploitation du navire, adaptation à la demande, contribution à la balance commerciale, degré d'ouverture à la concurrence internationale.

En fait, le montant de cette aide est calculé de façon à compenser en partie le surcoût du pavillon français sur une période de 8 ans pour les navires neufs et de 4 ans pour les navires d'occasion, durée de maintien sous pavillon français exigée sous peine de remboursement *prorata temporis*. Il apparaît ainsi qu'une aide à l'investissement de 10 % associée à une immatriculation TAAF contribue à compenser le surcoût du pavillon français.

Cependant, l'aide à l'investissement est moins adaptée à l'activité des lignes régulières conteneurisées ouvertes à la concurrence internationale qu'aux vraquiers. Ce secteur est en effet celui qui dégage la plus forte valeur ajoutée du fait des prestations de service élaborées rendues de bout en bout de la chaîne de transport, et qui nécessite donc le plus de main-d'oeuvre. L'aide à la consolidation et à la modernisation des entreprises (ACOMO) a été créée dans ce but.

#### A4 . L'ACOMO

L'ACOMO soutient toutes opérations d'investissement non directement maritime contribuant à améliorer l'efficacité de l'entreprise. Les investissements peuvent prendre des formes aussi variées que des opérations de formation du personnel, d'amélioration de système de sécurité, d'acquisition d'outil logistique, ou de développement d'activités commerciales. Sa justification est donc large et son domaine d'application étendu.

L'ACOMO est accordée au vu d'un plan d'entreprise sur la base de cinq critères d'évaluation : pérennité du centre de décision sur le territoire français, consistance de la flotte que l'entreprise s'engage à conserver ou placer sous pavillon français, effort de compétitivité, effort d'innovation sociale et insertion dans la compétition internationale.

En fait, cette aide est, sous couvert d'aide aux investissements non directement maritimes, devenue une aide à l'emploi de marins français.

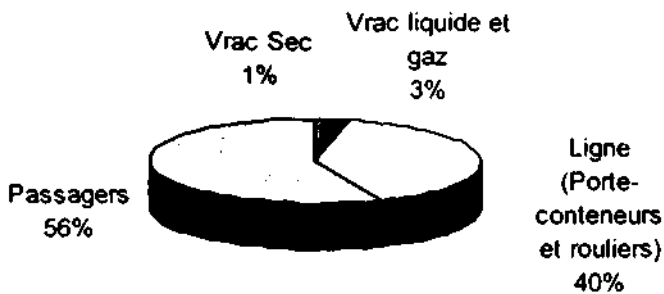
Le nombre de postes de lieutenants pour les navires dont le commerce se fait à l'international a été à l'origine pris comme base de calcul de cette aide par la direction de la flotte de commerce. Lorsque les navires sont sous pavillon français enregistrés en métropole, le montant par poste est de 50 000 F.

Lorsque les navires sont immatriculés TAAI, le montant par poste est de 35 000 F. Pour les navires de transport de passagers, c'est le nombre total de marins français qui sert de base de calcul.

Les montants des aides sont systématiquement supérieurs à 100 000 F et représentent en général, pour chacune des opérations, une part de 20 à 30 % des investissements justifiant leur octroi.

Cette aide peut être débloquée plus directement lors de crise ou de fortes difficultés des entreprises maritimes employant le plus de personnel et étant soumises à une concurrence internationale forte. C'est le cas des compagnies de transport de passagers sur le Transmanche et des compagnies de lignes régulières.

#### Répartition par activité de l'ACOMO entre 1990 et 1996



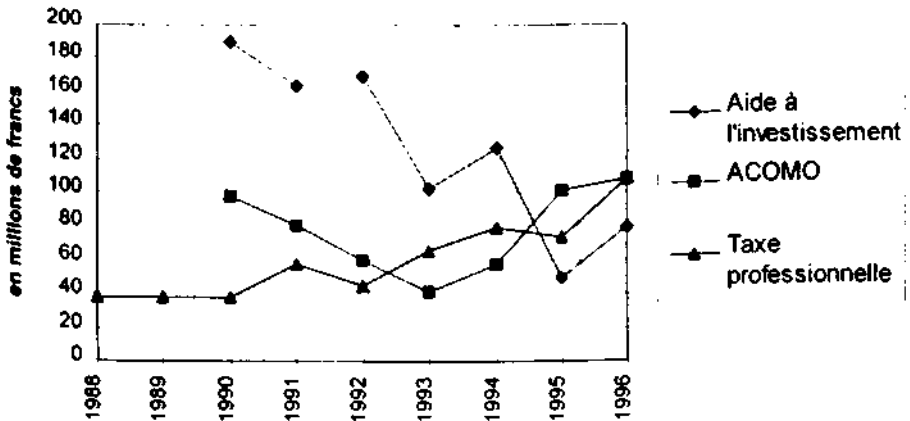
(source : DTMPL-1997-)



L'ACOMO est une aide d'une grande souplesse d'attribution. Son champ élargi d'attribution permet de rechercher l'amélioration de la compétitivité des entreprises par d'autres voies que celles qui passent par l'acquisition d'équipement naval. Elle répond donc à des situations d'urgence, lorsqu'une de nos compagnies fait face à une difficulté temporaire. Elle se doit d'être présente dans la panoplie des aides, pour répondre aux situations d'urgence.

Son mécanisme d'application est cependant lourd à gérer, puisque l'aide doit correspondre, et souvent de façon uniquement comptable, à de nombreuses et diverses facturations pour les actions entreprises. Une définition de cette aide comme une subvention de fonctionnement au titre de la compensation des surcoûts pourrait en simplifier la procédure, tout en s'accordant aux nouvelles exigences communautaires.

**Evolution des montants des aides publiques**



(source : DTMPL)

*B. Les quirats<sup>1</sup> : un système conditionné et mis au service du pavillon français*

<sup>1</sup> Système de copropriété de navires ouvrant droit à une défiscalisation.

Alors même qu'il existait dans le droit fiscal français une incitation à l'acquisition des parts de copropriété de navires neufs (art 163 viciés du Code général des Impôts), la loi 96-607 du 5 juillet 1996 a institué un nouvel encouragement fiscal sous forme de déduction des revenus ou de bénéfices des sommes investies pour les souscriptions de parts de copropriété de navires de commerce. Elle permet aux personnes physiques, directement ou indirectement, par l'intermédiaire d'une EURL ou d'un SARL de famille ou d'un fond de placement quirataire, de déduire de leur revenu annuel imposable 500 000 F selon que le contribuable est veuf célibataire, ou divorcé et 1 MF lorsqu'il est marié soumis à une imposition commune. Une telle déduction permet d'échapper totalement ou pour partie à la taxation à l'impôt sur le revenu au taux marginal supérieur. D'autre part aux entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés autres que celles ayant une activité d'armateurs ou faisant partie d'un groupe intégré au sens de l'article 223A du CGI dont une entreprise exerce la dite activité, la loi permet de déduire l'intégralité de sommes investies dans la souscription des parts. Les navires neufs ou d'occasion doivent être armés au commerce de type navire de charge<sup>1</sup>, navire à passagers<sup>2</sup> ou de grande plaisance. Le bénéfice du régime est subordonné au respect d'autres conditions tenant :

- au délai de livraison du navire qui ne saurait excéder 30 mois et dont la date de livraison est fixée par l'opération dite de la recette du navire après essais<sup>3</sup> ;

- à sa durée d'exploitation potentielle et à sa francisation. Le navire doit être immatriculé en France pendant les quatre années suivant celles de la livraison du navire. Les navires d'occasion doivent être certifiés<sup>4</sup> pour une période d'exploitation de 8 ans ;

<sup>1</sup> Navires de transport de marchandises (art 1 du décret 84 du 30 août 1984) - Porte-conteneurs, vraquiers, pétroliers, méthaniers, navires de service et navires de recherche.

<sup>2</sup> Navires qui transportent plus de douze passagers si leur longueur est supérieur à douze mètres, et plus de six passagers si leur longueur est inférieure.

<sup>3</sup> Il s'agit de la réception du navire

<sup>4</sup> Sont actuellement agréés les organismes suivants : Bureau Veritas, Lloyd register of shipping, American Bureau of shipping et Der Norske Veritas.

- à l'engagement du souscripteur de conserver les parts de copropriété. Le quirataire doit les détenir jusqu'au 31 décembre de la quatrième année suivant celle de la livraison du navire, étant précisé que l'avantage n'est pas remis en cause en cas de transmission à titre gratuit ou dans le cas d'une fusion ou d'un apport partiel d'actif. Seuls les capitaux extérieurs au secteur sont admis à ce régime. Il s'agit de drainer des capitaux neufs vers un secteur traditionnellement sous-capitalisé et grand consommateur de capitaux ;

- à la participation d'un armateur dans la copropriété et à son engagement, auprès des autres souscripteurs, de gérer ou exploiter le navire pendant la période de référence. L'armateur exploitant dans le cadre d'une société française doit détenir au moins 20 % de la propriété du navire. Le navire doit être exploité ou frété dans les conditions prévues au titre premier de la loi 66420 du 18 juin 1966 ;

- à l'obtention d'un agrément du ministre chargé du Budget, après avis des ministres des Transports et de l'Industrie. Le dispositif est exclusif de toute autre exonération fiscale applicable au secteur (comme la loi Pons de 1986). Les critères examinés sont le coût financier qui doit être « normal », l'intérêt économique et le renforcement effectif de la flotte.

Les navires déjà sous pavillon français, les navires en propriété et les navires détenus en propriété par filiales interposées sous pavillon étranger, les navires gérés économiquement sur de longs contrats d'affrètement à temps, sont exclus du champ d'application.

En revanche, le renouvellement d'un navire âgé entre dans le cadre du dispositif s'il correspond à un rajeunissement de la flotte, à un accroissement de productivité, notamment par le progrès technique, ou à une augmentation de capacité. Rien n'empêche, dans ce cadre, l'armateur de vendre, simultanément ou peu après, un autre de ses navires, une fois l'opération quirataire effectuée. L'instruction et donc l'agrément portent sur un navire, *a priori*, à l'exclusion d'une appréciation globale - en net - de la flotte de l'armateur. Il faut donc s'en remettre à la doctrine d'application de

la loi par l'administration pour limiter les comportements dits de « substitution ».

Les copropriétaires autres que les armateurs sont aussi bien des personnes physiques que des personnes morales. Le régime d'amortissement dégressif de 31,25 % sur 8 ans procure un second avantage pour les personnes morales, en leur permettant de dégager des déficits importants au cours des premiers exercices, et de les imputer sur leurs bénéfices. Les personnes physiques ne peuvent pas imputer les déficits d'exploitation de la copropriété sur leur revenu global (cf. BOI 4A-7-1996). Il en résulte un avantage fiscal actualisé plus important pour les personnes morales que pour les personnes physiques.

Le régime français d'amortissement des navires neufs de commerce possède une particularité qui est de pouvoir s'appliquer dès la mise en cale sèche du navire. De ce fait, il peut exister un décalage entre l'avantage fiscal, effectif dès l'année (n) et la réalisation ou la mise en exploitation du navire l'année (n + 30 mois).

Les premiers copropriétaires sont, principalement, des copropriétaires personnes morales. Le nombre de copropriétaires personnes morales par dossier est réduit, car les frais de commercialisation des quirats, qui correspondent à des montants importants, ne sont pas inclus dans le coût du financement, selon les termes de la loi. La copropriété type semble regrouper un armateur exploitant et quatre entreprises. Les entreprises présentes sont principalement des banques, puis des grands groupes industriels.

Les fonds communs quirataires ne sont pour l'instant<sup>1</sup> pas utilisés. Cette possibilité offerte par la loi répondait à une volonté du législateur d'ouvrir à

<sup>1</sup> Selon les experts consultés, un nombre estimé à 50 projets de financement par fonds communs quirataires pour des petits navires de cabotage, des navires à passagers, et des navires de service, pour un montant 200 à 300 millions de francs d'investissement, serait en attente. Ils correspondent largement à la spécialisation de la construction navale française. Ces projets répondent à une demande de placement de PME-PMI dont les résultats sont bénéficiaires, mais qui ne possèdent pas nécessairement l'ingénierie financière et la

un plus grand nombre de contribuables les possibilités de défiscalisation. Cependant, la définition des fonds communs de placements soulève certains problèmes juridiques. De plus, le coût élevé de gestion bancaire d'un grand nombre de souscripteurs constitue un frein économique à leur création.

L'utilisation des fonds communs pourrait être envisagée pour le financement de pétroliers. D'abord, l'image négative de ce type de navires dans les actifs d'une société réduit le nombre d'investisseurs potentiels personnes morales. D'autre part, le régime de responsabilité des propriétaires en cas de sinistre dans le cadre de « oil pollution act » est très contraignant. Un sinistre survenu sur les côtes américaines soumet les propriétaires à une responsabilité illimitée portant sur tous les biens possédés sur le territoire américain. Les fonds communs dilueraient la responsabilité. Les personnes physiques ne possédant que rarement des actifs aux États Unis seraient moins exposés que les personnes morales.

### **Récapitulatif de la dépense publique accordée à la marine marchande pour 1997 :**

en MF			
Aide	à	l'investissement	200 à répartir
<b>ACOMO</b>			
Texte professionnelle (chiffre 1996)			108
Exonération des charges patronales ENIM (différence entre le taux plein et le taux réduit chiffres de 1996)			137
Subvention pour équilibre de l'État au régime de l'ENIM			1520
(estimation de la part du déficit provenant des marins inscrits au commerce à partir du budget primitif de 1997)			
Subvention au titre de la continuité territoriale			650
Quirat (estimation du 05/07/96 au 01/07/97)			1540
<b>Total</b>			<b>4155</b>

(sources : DTMPL, DGI)

capacité d'investissement pour intervenir directement et seules dans le système quirataire classique.

## **2. Une politique à l'efficacité discutable**

### **2.1 La France doit à la fois disposer d'un pavillon français et d'armateurs présents sur les grands flux commerciaux.**

Le problème du pavillon français est un problème économique et politique. Parce que le pavillon a une valeur symbolique, la présence sur les océans et dans les ports du monde de navires battant pavillon français peut être considérée comme un avantage en soi. La politique se fait d'abord avec des signes. D'une certaine manière, les stratégies commerciales aussi. En politique comme en économie, il faut des marques. Le pavillon est la marque d'un pays. C'est la première raison d'être d'un dispositif de soutien du pavillon français. Et c'est, sans doute, une raison suffisante. Il en existe cependant bien d'autres. Un pays n'existe que s'il se voit.

#### *A . Les avantages du pavillon français et des armateurs français*

Sur les 110 navires sous pavillon français opérant à l'international, 80 sont immatriculés sous registre Kerguelen. Les références au pavillon national comprennent les navires immatriculés sous registre métropolitain et Kerguelen.

#### A1 . Les armateurs français attachent de l'importance au pavillon français

Dans les faits, les armateurs français portent un intérêt marqué au pavillon français.

74 % du transport par des armateurs français de marchandises transitant par la France se fait sous pavillon français. Le chiffre tombe à 58 % si l'on intègre les trafics entre pays tiers. Il y a, bien sûr, des disparités selon les types de marchandises, allant de 100 % pour les produits pétroliers du fait de

la loi d'approvisionnement<sup>1</sup> à 5 % pour les céréales. Les francophiles spontanés étant *a priori* rares dans le monde armatorial, on peut conclure qu'il existe un avantage à opter pour le pavillon français pour un armateur voulant opérer sur la France. Le surcoût du pavillon français n'induit pas *ipso facto* le passage sous pavillon de libre immatriculation. Pour les armateurs, le pavillon garde, au-delà du coût, une importance.

## A2 . La France tire avantage à la fois d'un pavillon français et d'armateurs français

Le débat autour de la politique de la flotte de commerce est obscurci par la confusion entre politique du pavillon français et politique de soutien aux armateurs, lesquels peuvent exploiter des navires sous pavillon étranger. Il nous est apparu indispensable de bien distinguer les avantages économiques retirés par la Nation d'un pavillon français, de ceux qu'elle peut retirer d'armateurs nationaux présents sur les grandes routes commerciales. Souvent - les débats autour de la loi quirataire n'auront pas dérogé à cette confusion -, les arguments invoqués à l'appui du pavillon français - le soutien au pavillon national étant l'objectif explicite de la loi quirataire, sont surtout valables pour légitimer un dispositif de soutien aux armateurs français.

a) Le principe d'indépendance nationale stratégique devrait conduire à favoriser les armateurs nationaux et non le pavillon national.

L'argument le plus souvent avancé dans les débats, est le principe d'indépendance nationale. Il comprend les stratégies militaires, humanitaires et, plus globalement, la représentation du pays dans le monde. Les deux premiers facteurs deviennent effectifs en cas de crise.

<sup>1</sup> La loi du 31 janvier 1992 pour le pétrole brut, oblige les raffineurs à détenir une capacité de transport sous pavillon français égale à 5,5 % du tonnage raffiné. Les navires français sont utilisés dans le monde entier et, en 1997, les quantités de pétrole brut débarquées en France et transportées par des navires français ont été à hauteur de 2,2 % du total.

L'importance de la projection de forces dans les conflits militaires implique la maîtrise des moyens de communication. La flotte de commerce nationale participe, selon les règles définies par les lois de réquisition de 1887 et de 1959, au soutien logistique en hommes et matériels. Le régime général d'application détermine un système graduel de réquisition de service (rémunération du propriétaire), d'usage (location du navire), et de propriété (achat du navire). La définition du Transport Maritime d'Intérêt National (1969, modifiée en 1996) permet d'alléger la procédure, mais connaît des difficultés d'application.

La réquisition se fait sur le principe de patrimonialité et non sur le critère de la nationalité du pavillon. Tout navire propriété d'armateurs français inscrit sur un registre de libre immatriculation peut ainsi être requis. Le principe d'indépendance nationale ne peut *a priori* donc être invoqué à l'appui d'un dispositif public aidant la flotte de commerce sous pavillon national. C'est plutôt les armateurs nationaux qu'il convient alors d'aider.

Bien que le critère de réquisition repose sur la propriété et non sur la nationalité, le pavillon français peut cependant apporter deux certitudes aux autorités militaires :

- en premier lieu, les phénomènes réguliers de dépavillonnement rendent difficiles un suivi précis de la flotte sous contrôle, à une date donnée. En outre, le périmètre de propriété n'est pas clairement établi dans le système de 1969 ;

- en second lieu, le pavillon français garantit la qualité de l'entretien des navires et le savoir-faire de l'équipage. Il peut être important, en cas d'opérations militaires périlleuses, de pouvoir disposer de transporteurs civils de qualité. Sur ce point, seul le registre métropolitain assure d'avoir un équipage de nationalité française. Pour la France, la réquisition de navires sous pavillon national assure une cohésion plus importante des navigants dans le cadre d'opérations revêtant un caractère particulier.

Enfin, du point de vue des armateurs, le pavillon ouvre le droit à la protection du pays d'immatriculation. Lors de la guerre du Golfe, des



navires norvégiens ont demandé et obtenu le pavillon français, afin de bénéficier de la protection militaire française.

Mais il faut mettre en opposition des considérations qui relativisent ces arguments.

L'évolution « naturelle » de la flotte de commerce tend à déconnecter de plus en plus la flotte de commerce des objectifs militaires qui peuvent lui être assignés. La projection de forces repose sur la réquisition de navires rouliers, qui disparaissent progressivement de la flotte, et de cargos. Si la situation est satisfaisante pour les cargos, on ne recense, en 1997, que deux navires rouliers transocéaniques pouvant faire l'objet de réquisition dans des délais raisonnables. Cependant la flotte de navires rouliers opérant sur les lignes de transport de marchandises en Méditerranée a, souvent, représenté une capacité de transport de réserve importante. Par expérience, compte tenu de la rotation des navires dans les eaux internationales, il faut environ 6 navires en activité pour pouvoir espérer obtenir, en cas de conflit « inattendu », un délai opérationnel acceptable pour un navire.

Trois solutions s'ouvrent, dès lors :

- acquérir une flotte d'État permettant le transport de troupes et de matériels, comme c'est le cas aux États-Unis (achat d'environ 30 navires rouliers), ou en Grande-Bretagne (2 navires) ;
- adapter le matériel militaire (surtout les chars et les pièces d'artillerie) au transport sous forme conteneurisée par voie maritime. La conteneurisation n'est d'ailleurs possible que si les ports de destination sont susceptibles d'accueillir les navires (navigabilité et capacités de levage suffisants) ;
- faire appel au marché international, avec un coût important, du fait de la concurrence entre les États, si le conflit est de grande ampleur.

Tout dépend de la nature du conflit : conflit soudain requérant une mobilisation rapide ou conflit à maturation lente, permettant une montée en puissance progressive des moyens ou conflit bien anticipé ; conflit bilatéral

ou conflit de grande ampleur, induisant une forte concurrence entre États alliés ou adversaires. La guerre des Malouines a mis en lumière l'importance de navires ravitailleurs en hydrocarbures. Ce problème ne s'est en revanche pas posé lors du conflit yougoslave ou de la guerre du Golfe.

En tout état de cause, la flotte actuelle sous contrôle français ne permet pas de répondre aux besoins militaires et nous rend, en partie, dépendants du marché international de l'affrètement. En outre, parmi les vingt-quatre dossiers quirataires agréés au 1er juillet 1997, seuls deux navires peuvent donner lieu à réquisition (deux petits navires de charge polyvalents).

Les États-Unis présentent un système fondé sur le « Cargo Preference Act » de 1904, qui stipule que seuls des navires battant pavillon américain peuvent être réquisitionnés. Cette loi a été amendée en 1954 et requiert que 50 % des navires contrôlés par le gouvernement soient sous pavillon national. Selon un rapport du Congrès américain de novembre 1994, la suppression de cette loi entraînerait le dépavillonnement ou la mise à la ferraille de 80 % des cargos (sur un total de 18 en 1994), de 90 % des vraquiers (17 en 1994), d'environ 80 % des navires mixtes (85 en 1994) et de 40 % des pétroliers (sur les 45 existant en 1994).

Ces deux régimes sont donc opposés : d'un côté, une flotte réquisitionnable importante sous pavillon national, mais peu efficace (États-Unis) ; de l'autre, une flotte compétitive, mais peu réquisitionnable du fait de ses caractéristiques (France).

La représentation du pavillon sur les océans n'a que peu d'effet. Du point de

critères subjectifs. Aujourd'hui, seul un navire français nous permet de maintenir des liaisons régulières avec l'Algérie, ce qui a une charge symbolique évidente.

b) Les exigences de l'indépendance économique et de la maîtrise du commerce international

Le pavillon français est supposé présenter des garanties dans l'acheminement de sources d'approvisionnement, notamment énergétiques. La loi d'approvisionnement énergétique de 1928, modifiée en 1992, définit ainsi le secteur énergétique comme stratégique. La loi dispose que la capacité de transport par des navires sous pavillon français doit représenter 5,5 % du tonnage raffiné. Ce sont les tonnages effectivement raffinés qui, recensés chaque année, servent d'assiette. L'obligation est de détenir des navires sous pavillon français, mais pas forcément de transporter les importations de pétrole brut.

Mais ce sont autant des arguments économiques et commerciaux que des arguments de sécurité des approvisionnements qu'il convient d'invoquer à l'appui du pavillon français : du fait des orientations prévisibles de certains marchés qui, du fait de la précision croissante des normes, tendent à s'assainir, un pavillon français, garantissant un degré élevé de sécurité et un savoir-faire reconnu, constituera un avantage comparatif important.

Les grandes compagnies pétrolières se sont désengagées du transport. Les flottes des pays producteurs, en revanche, voient leur part de marché s'accroître. Il en résulte que le marché est moins structuré qu'auparavant.

Un marché plus internationalisé et éclaté peut, en période de tension, mettre en péril la sécurité des sources d'approvisionnement et renchérir les coûts.

Les exigences nouvelles de sécurité et les exigences de la défense de l'environnement devront conduire à un assainissement du marché.

L'application, en juillet 1998, du code ISM, dans le processus de certification maritime des vraquiers et pétroliers, conduira à l'harmonisation des procédures d'organisation des compagnies (sous-traitance, normes de sécurité, fournisseurs...). Un processus d'autorégulation apparaît : 51% des transporteurs de produits pétroliers sont déjà certifiés selon le code ISM. Il

**- Annexe 1 -**

semble plus efficace que les systèmes de contrôle précédents (Mémorandum de Paris<sup>1</sup> en 1981 sur le contrôle par l'État du port). Les groupes pétroliers, soucieux de leur image de marque depuis le sinistre de l'Exxon Valdès (1989), intègrent de plus en plus le pavillon, l'homogénéité et la qualification de l'équipage dans la négociation de leurs contrats. Si cette prime à la qualité se retrouve dans certains contrats à temps, elle n'est pas, il est vrai, encore clairement intégrée sur le marché « spot »<sup>2</sup>. Un pavillon de

bonne réputation - comme le pavillon français - peut permettre à l'armateur de renforcer sa position sur le marché et pour un pays d'assurer un regain de trafic et de devises.

Le marché des chimiquiers pourrait connaître la même évolution.

Dans le cadre des échanges internationaux de biens manufacturés, un pays gagne-t-il à voir opérer sur des lignes régulières pour lesquelles le pavillon national est présent ?

L'exemple le plus souvent avancé est celui du Japon et de la Corée du Sud dans le transport de voitures. Si des stratégies ont été supposées discriminatoires (taux de fret, desserte des lignes...), le fait que ces pays

<sup>1</sup> Les pays ayant ratifié le traité sont autorisés à exercer un droit de contrôle sur la bonne application des règles de sécurité sur les navires en escale dans leurs ports.

<sup>2</sup> Marché à la demande de court terme

Un regain d'intérêt des chargeurs pour des armateurs français puissants apparaît depuis peu de temps, avec la transformation des conditions du marché maritime, jusque là extrêmement concurrentiel, mais qui est en train de s'organiser, voire de s'oligopoliser, avec la création des grandes alliances. Les chargeurs, qui jusqu'ici ont préféré tirer parti de la situation concurrentielle qui leur était très favorable, commencent à prendre conscience du risque que peuvent représenter pour eux les grandes alliances entre armateurs. Les trafics d'exportation français sont plutôt éclatés sur de nombreuses destinations, et les chargeurs ne pèsent pas d'un poids important par rapport à la taille des trafics et des opérateurs sur les grandes routes commerciales. Il n'en reste pas moins que la présence d'un armateur français au sein d'une des principales alliances de ligne régulière pourrait, à hauteur de sa part de marché dans celle-ci, peser sur le choix des dessertes. Les armements français conservent aujourd'hui encore des fonds de trafics significatifs dans les ports français et peuvent donc défendre certaines escales en France (Le Havre, Marseille). C'est donc moins le pavillon national qui compte, pour ce qui concerne les produits manufacturés, que la nationalité française de l'armateur.

Sur certains marchés spécialisés, en revanche, la présence d'une flotte battant pavillon national peut favoriser nos exportations. Le gain des parts de marché, en matière de câbles et de télécommunications ou d'implication d'intérêts français dans les grands projets du Sud Est asiatique, ont été favorisés par la présence du pavillon français.

Le solde de la ligne « transports maritimes » de la balance des paiements est structurellement déficitaire. Il oscille, depuis 1990, aux environs de - 6 milliards de francs. Si le transport maritime a été longtemps présenté comme producteur de devises, l'effet pour le pays ne se fait sentir que dans le cas où cette social de l'armateur est en France. Le pavillon français favorise cette condition. À titre d'exemple, la compagnie Total a délocalisé ses services transport maritime à Londres, dès qu'elle n'a plus eu de navires en propriété et le siège de la compagnie Euronav est à Londres. Il est vrai, cependant, que les systèmes d'information et de télécommunications permettent actuellement aux armateurs d'éclater leurs centres de décision.

La compagnie Navale Française possède par exemple son siège social à

Montpellier, sa gestion technique se fait depuis Saint-Malo et sa gestion du personnel depuis Lorient.

### A3 . Soutenir à la fois l'armement national et le pavillon français

Si beaucoup d'éléments justifient le transport maritime comme secteur économique stratégique, ils ne permettent cependant pas de souligner la supériorité de la flotte sous pavillon national sur une flotte contrôlée par des armements français. Par contre, des critères de sécurité, faisant intervenir la qualité des navires et la qualification des navigants, rendent au pavillon une place potentiellement très importante.

Qu'il s'agisse de l'indépendance stratégique ou économique, les arguments en faveur d'un armement national fort se mêlent parfois - mais pas systématiquement, comme l'affirment un peu trop rapidement les partisans de la loi quirataire-, avec ceux allant dans le sens d'un pavillon national fort. C'est donc par un développement conjugué des deux, voyant coexister un armement français sous pavillon national et tiers que semble résider la solution. Mais cet ensemble ne subsistera que s'il existe effectivement un « noyau dur » suffisant de navires sous pavillon français, présentant des conditions favorables de compétitivité. Or, il semble que pour tous les créneaux, le minimum requis ne soit pas aujourd'hui atteint. C'est ce qui justifie un dispositif puissant et efficace de soutien au pavillon français.

La flotte de commerce sous pavillon français est à un niveau minimal. Il n'existe, par exemple, plus de navires moyens vraquiers (transporteurs de grains), et quasiment plus de transporteurs de voitures et de navires réfrigérés. Quelques grands armements français subsistent comme transporteurs de produits pétroliers, transporteurs de vrac et opérateurs de lignes.

La qualité de la formation et le respect de normes de sécurité plus exigeantes sont les principaux arguments du pavillon national. L'évolution des règles internationales tend à conforter l'importance de ces arguments. Le système actuel de formation français des navigants impose une période d'apprentissage sur des navires sous pavillon national. Le déclin de la flotte

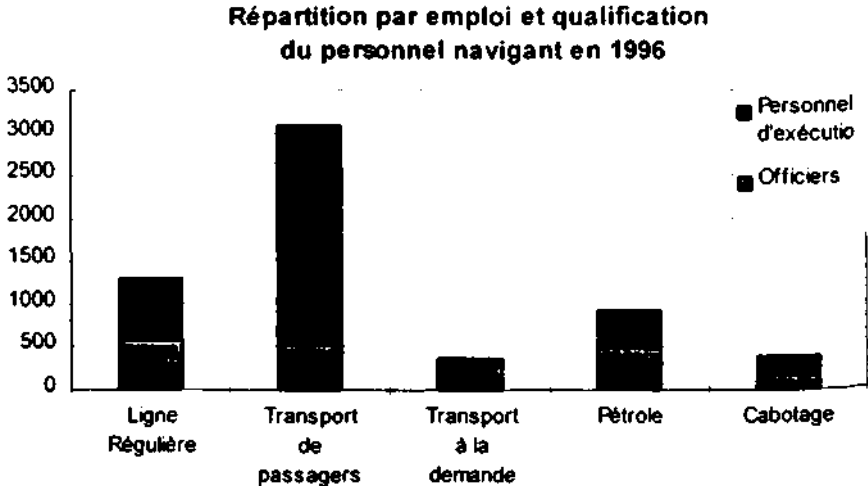
sous pavillon français induit la perte du savoir faire maritime de l'ensemble des acteurs du secteur. Sans ce minimum de flotte sous pavillon national, il semble que le déclin de la flotte sous contrôle français suivra inexorablement.

Au terme de cette analyse, les conclusions suivantes peuvent être formulées

- il est indispensable à un pays comme la France de disposer d'armateurs sinon puissants, du moins présents sur les grands flux mondiaux de biens et services. Cela est important économiquement, pour promouvoir les places portuaires françaises, dans une certaine mesure, et pour ne pas être trop dépendants, en ce qui concerne nos exportations, des grandes alliances ;
- il est important, pour des raisons commerciales de disposer d'un nombre minimum de navires sous pavillon français, pour des raisons de sécurité de certains approvisionnements et aussi parce que la tendance du marché de certains produits est à la promotion des avantages de sécurité et de savoir-faire, deux caractéristiques dispensées par le pavillon français ;
- pour ce qui concerne l'indépendance militaire, *a priori*, c'est moins le caractère national du pavillon qu'il convient d'invoquer que la nécessité de pouvoir disposer d'armateurs puissants, permettant de mobiliser une flotte logistique importante. Mais une analyse précise révèle qu'en cas de conflit soudain, dans l'état actuel des choses, la France devrait faire appel au marché international, avec les risques et les coûts que cela comporterait ;
- reste à savoir si le dispositif public de soutien au secteur correspond véritablement à cet ensemble d'exigences. Il est plaisant de constater que les défenseurs de la loi quiritaire invoquent, dans leurs arguments, la nécessité de soutenir le pavillon français alors même que ce sont les armateurs qu'il convient de soutenir dans de nombreux cas. Il est non moins plaisant de constater que la mise en oeuvre de la loi quiritaire, depuis un an, ne semble pas garantir la promotion durable du pavillon français.

### D. La défense de l'emploi qualifié

#### B1. Une activité pauvre en main-d'oeuvre et très pauvre en main-d'oeuvre peu qualifiée française.



(source : DGMAG-1996-)

La répartition entre officiers et personnel d'exécution est largement fonction des caractéristiques techniques des navires. La répartition au niveau mondial est de un tiers pour le personnel qualifié et deux tiers pour le personnel d'exécution. Pour la France, il y a parité, si l'on isole le cas particulier du passage.

Pour la ligne conteneurisée, les navires sous pavillon français se partagent entre registre métropolitain (100 % de navigants français) et registre Kerguelen. Le vrac est une activité qui, du point de vue de la main-d'oeuvre, est mondialisée. La concurrence des pays à bas salaires est donc particulièrement pesante. Les navires sous pavillon français sont majoritairement sous registre Kerguelen. Pour le pétrole, les conditions de sécurité et les obligations réglementaires d'un nombre minimal de navires sous pavillon français favorisent l'emploi des marins dont la qualification



**- Une politique publique partielle et inefficace -**

est reconnue. Ces effets sont favorables aux officiers (493 officiers contre 423 personnels d'exécution).

La libéralisation du cabotage de navires de charges datant du 1<sup>er</sup> janvier 1997, n'a pas encore d'effet sur la répartition de la qualification des emplois à bord. Le nombre de navigants se répartit conformément aux nécessités de fonctionnement du navire.

**B2 . Le cas particulier du passage : une activité dont l'importance de la fonction hôtelière augmente le contenu en emplois.**

Les navigants ayant une fonction hôtelière représentent 75 % de l'effectif du bord. Le statut de ce personnel n'est pas le même dans toutes les compagnies : la B.A.I. emploie du personnel d'accueil non affilié au système de protection sociale des marins de l'ENIM. Le contenu en emplois du passage doit dépasser les 3094 personnes recensées (55 % de l'emploi de navigants en 1996).

**B3 . Un avantage comparatif important : la qualité de la formation des officiers de marine marchande.**

La polyvalence des officiers français, inscrite dans le programme des écoles françaises, est leur principal atout. La double compétence des activités de pont (navigation, télécommunication, chargement), et de machine (technique de propulsion) permet une meilleure utilisation des navires. Elle favorise la mobilité du personnel sur différents postes du navire, et donc sa gestion.

Les besoins de la flotte de commerce sont évalués à 1600 officiers à l'horizon de 2002. La capacité actuelle d'accueil des écoles d'officiers est de 760 élèves. Elle pourrait atteindre 1300 élèves pour l'année scolaire 2000/2001, en augmentant progressivement le recrutement annuel. Le flux annuel de sortie augmenterait alors jusqu'à 295 officiers en 2001. Le nombre actuel de sortie des officiers polyvalents est d'environ 175. Pour atteindre ce niveau, une amélioration des équipements pédagogiques est nécessaire. Le coût de cette amélioration serait de 30 MF à échéance de

2001. Selon l'enquête des anciens élèves de l'ENMM, le rapport entre élèves formés et officiers embarqués est de l'ordre de trois pour un. Les deux tiers restant se répartissent entre des activités dites paramaritimes (portuaires, classification, département transport d'industries) et autres secteurs.

Les conditions souvent pénibles d'exercice du métier de marin, la mobilité, le niveau de qualification technique qu'il requiert, ont conduit beaucoup d'officiers à se reconvertir dans d'autres secteurs d'activité. Parmi les officiers et les marins, la poursuite du métier dans des compagnies étrangères se heurte cependant à une maîtrise incertaine de la langue anglaise, alors que les qualités des marins français sont unanimement reconnues. L'enseignement de la gestion a fait son apparition dans les écoles maritimes au début des années 1970. La gestion compte à l'heure actuelle pour 13 % du volume horaire, l'électronique pour 25 %, la partie technique et machine pour 50 %. Depuis la réforme de 1989-1994, l'anglais compte pour environ 12 % des horaires annuels de formation, ce qui semble encore insuffisant. Cette langue s'est imposée partout dans le monde du transport international. L'activité dans le transport de passagers la rend obligatoire, pour des raisons de sécurité.

Le développement de l'enseignement de la navigation marchande est aussi largement tributaire des postes de lieutenant offerts sur les navires français. Les élèves doivent effectuer en effet au moins un an de navigation pour obtenir leur diplôme. En réponse, l'ACOMO est accordée aux armateurs, selon certains critères, dont celui du nombre de postes de jeunes lieutenants.

Les budgets de fonctionnement des Écoles Nationales de la Marine Marchande ont connu une érosion de 1992 (7,260 MF de Crédits de Paiements) à 1994 (6 MF), et sont constants depuis.

Cette évolution, défavorable aux ENMM est préjudiciable à la qualité de la formation des officiers et marins qualifiés français, qui est pourtant un avantage comparatif important de la France.

### *C. L'externalisation sur le territoire français : l'enjeu du cabotage*

Le développement du cabotage apporterait à la France trois séries d'avantages :

- la rentabilisation des infrastructures portuaires. La France est géographiquement bien située et possède de nombreux ports bien répartis. Elle peut offrir des services maritimes de courte distance à l'ensemble de ses partenaires européens. Un essor du cabotage pourrait permettre une rentabilisation des infrastructures portuaires. Or la stratégie européenne vise à contourner le territoire national, et ainsi limiter le nombre d'escales dans les ports français ;

- la protection de l'environnement. En termes de coût et de préservation de l'environnement, le transport maritime par conteneurs de courte distance peut détourner une partie des trafics routiers et limiter ainsi leurs nuisances. Il présente cependant des handicaps par rapport à la route. Il doit être lié à une gestion multimodale du transport, pour le pré et post-acheminement. Il impose des ruptures de charge et il est plus lent ;

- un meilleur service de transport continent-îles. Pour le trafic continent-îles, le cabotage bénéficie d'avantages concurrentiels évidents par rapport aux autres modes de transport, même si un autre mode existe (tunnel sous la Manche). Lorsque le transport doit s'effectuer de port à port, le long d'une même côte, le cabotage bénéficie encore d'une bonne compétitivité/prix, notamment pour des distances supérieures à 600 km.

Cependant, le cabotage rencontre des obstacles :

- la multimodalité oblige les utilisateurs de transport à maîtriser plusieurs modes de transport. Cette gestion logistique peut représenter une barrière « culturelle » ;

- actuellement les deux compagnies de cabotage de conteneurs les plus importantes opérant en Europe, sont américaine et taiwanaise ;

- la concurrence des transports terrestres : canal, conduite, fer et surtout route. Des facteurs « prestations » interviennent en plus des facteurs

« prix ». Ce phénomène empire au fur et à mesure que le point de destination finale se situe à l'intérieur des terres, puisqu'un transport terminal par la route est nécessaire. On peut estimer que la part de marché de la route sur les trajets intérieurs français est de l'ordre de 75% (en tonnage). Sur des distances plus grandes, les autres modes terrestres, et notamment, en France, le fer, bénéficient, sans toutefois évincer la route, d'avantages compétitifs lorsque les flux peuvent être massifiés. On estime que les parts de marché, toutes distances hors conduite<sup>1</sup>, sont de l'ordre de 15 % pour le fer, et négligeables pour le cabotage maritime. En revanche, entre la France et les pays limitrophes, ces parts de marché sont respectivement de 65 % pour la route, 12 % pour le fer et 12 % pour le maritime (Source : Commission citant Eurostat, 1992).

Peut-on alors imaginer une politique favorisant le transport maritime de courte distance au détriment de la route ? Le mode routier entraîne des congestions de trafic et il est réputé ne pas payer ses coûts externes négatifs. Une approche économique relative au choix des investissements de transport et aux tarifications est nécessaire. Deux groupes de travail du Commissariat général du Plan<sup>2</sup> ont œuvré en ce sens. Le groupe « BOITEUX » a proposé de prendre en compte, dans les calculs économiques de rentabilité, le facteur environnement (à titre indicatif, les coûts de pollution proposés pour la route sont de l'ordre de 8 à 10 centimes par tonne-kilomètre). Le groupe « BONNAFOUS » a proposé d'inclure, dans la tarification d'usage des infrastructures, les coûts externes négatifs (pollution, bruit, insécurité) induits par le transport, routier en particulier. La hiérarchie des modes, reste difficile à modifier tant la route est hégémonique à courte distance (là où est l'essentiel du marché) et présente à plus longue distance. Dans le même temps, on peut supposer que les autres modes ne seraient pas inactifs (trains-blocs, construction de canaux à grand gabarit...), de sorte que le cabotage maritime a surtout ses chances sur les plus longues distances continentales.

---

<sup>1</sup> Conduite gazière ou pétrolière.

<sup>2</sup> Groupe « BOITEUX » - « Transports : pour un meilleur choix des investissements » novembre 1994

Groupe « BONNAFOUS » - « Transports : le prix d'une stratégie », 1995

## 2.2 Pourtant, les politiques publiques n'atteignent pas ce double objectif

### A. La compensation des surcoûts

#### A1. L'effort des armateurs doit aussi porter sur d'autres coûts que les coûts salariaux.

Les coûts logistiques peuvent ainsi être très importants.

Le poids relatif de la masse salariale par rapport à d'autres coûts compressibles est, en effet, faible, pour le cas des lignes régulières. En effet, la ligne régulière comporte un poste de coût de plus que le transport maritime à la demande : le coût logistique. Il provient de la gestion des conteneurs sur l'ensemble du parcours multimodal. En moyenne, pour chaque porte-conteneur, il faut associer un parc de conteneurs de 2,5 fois sa capacité fixe. Etant donné la durée de vie des conteneurs (deux fois inférieure à celle du navire), il faut acquérir deux parcs de conteneurs. Pour un navire de 3500 EVP d'une valeur de 300 millions de francs, le coût initial du parc est de 110 millions, à renouveler. La capacité à gérer à moindre coût les mouvements de conteneurs vides est le principal enjeu des compagnies de ligne. Le déséquilibre éventuel entre zone d'import et d'export produit un déséquilibre de flux qui alourdit les charges de l'armateur. Elles correspondent au rapatriement des conteneurs vides et à l'immobilisation de ces derniers. En effet, le coût journalier d'un conteneur vingt pieds est de l'ordre de 1,65\$ (en référence au prix de location pour les armateurs), auxquels il faut ajouter les frais de manutention et de déplacements, pour qu'il soit positionné dans une zone commercialement favorable à sa prise en charge. La faculté de proposer des lieux de dépôt et des approvisionnements fiables en conteneurs à proximité de sa clientèle, constitue donc un argument commercial décisif.

Les filières de formation spécialisées en logistique peuvent être un moyen de faire correspondre les impératifs des chargeurs et ceux des armateurs, dans la perspective d'une application, au sein de chaque entreprise, d'une

logique multimodale. La connaissance des prix des transports de ligne, des flux et des mouvements de conteneurs vides, des mutations en cours dans ce secteur, en résumé : une information fiable et spécifique répondant aux attentes de l'ensemble des acteurs du transport maritime français, serait de nature à faciliter les choix stratégiques de chacun.

## A2 . Une compensation partielle du surcoût

Le « surcoût » du pavillon français fait l'objet d'une compensation partielle par les politiques publiques. L'estimation du surcoût que nous avons établie tient déjà compte des exonérations de charges concédées aux navigateurs placés dans un contexte de concurrence internationale. Les aides à l'investissement et l'Aide à la Consolidation et à la Modernisation des entreprises sont reconnues comme des instruments de compensation partielle du surcoût résiduel. La partie maritime de la taxe professionnelle est une particularité française. Son exonération ne comble pas le différentiel vis-à-vis de la concurrence étrangère. Ainsi, la compensation des 337 millions de francs de surcoût annuel -exonération de charges comprises- est de l'ordre de 200 millions de francs (aide à l'investissement et ACOMO). Cette estimation est faite sous l'hypothèse que les conditions d'acquisition de l'équipement naval sont structurellement identiques.

Cependant la taille des entreprises étrangères les plus compétitives dépasse souvent la taille des entreprises françaises. Le profil des entreprises françaises du transport maritime est indiqué en annexe (cf. Annexe 4). La part importante des frais financiers dans la valeur ajoutée que dégage la branche est un indice de sous-capitalisation. Elle dépasse largement celle de la branche du transport aérien, où les investissements en avions sont là-aussi très lourds.

Le surcoût du pavillon français non compensé par les politiques publiques - sans prise en compte du système quirataire - est donc d'environ 140 MF (337-200 MF). C'est dans ce contexte qu'une exonération totale des charges patronales des marins évoluant dans un contexte de concurrence internationale peut se justifier. Cette exemption de charges représenterait une perte de cotisations au titre des recettes de l'ENIM pour 1996 de 105

millions de francs. Ce montant représente l'ensemble des recettes des régimes bénéficiant déjà d'une exonération. Il subsisterait toutefois un différentiel annuel de 32 millions de F.

Ainsi pour faire en sorte que les projets maritimes sous pavillon français puissent être réalisés sans être trop lourdement pénalisés, une égalisation des conditions d'exploitation vis à vis de la concurrence pourrait être envisagée. Cela implique d'éliminer des charges patronales qui subsistent sur les marins français. Si le registre métropolitain des navires à l'activité internationale et le dispositif Kerguelen gagnaient encore en attractivité, le risque de dépavillonnement serait moindre.

L'exonération totale des charges patronales répond directement au principal handicap de compétitivité puisqu'elle allège le coût du facteur travail dans la fonction de production. Ce mécanisme est donc parfaitement ciblé. Elle n'induirait pas une dépense excessive pour les finances publiques (100 MF). L'exonération soutient directement l'emploi de navigants français, et s'applique rapidement.

En revanche, l'aide à l'investissement correspond à l'investissement en navires de l'armateur qui se trouve *a priori* dans une position favorable, au moins sur le plan comptable. Reformuler cette aide en une allocation différenciée au comblement systématique du surcoût n'inciterait pas les armateurs à rechercher une maîtrise de leurs coûts et s'analyserait donc comme une prime à la non compétitivité.

L'ACOMO complète l'ensemble du dispositif public par une attribution ponctuelle de soutien aux actions non directement maritimes (investissements logistiques, commerciaux, informatiques) pour les créneaux de la ligne régulière et du passage.

#### *B. Evaluation du dispositif quirataire, après un an de mis en oeuvre*

Indéniablement le pavillon français a besoin d'aide et le système quirataire, qui est l'une des formes possibles de cette aide, n'est pas une exclusivité française.

Comme tout dispositif de ce type, il peut légitimement être discuté du point de vue de la morale fiscale. Mais la question de ses modalités d'application qui conditionnent son efficacité, est au moins aussi importante. C'est à celle-ci que cette évaluation s'efforce de répondre.

Malgré le manque de recul et après un an de mise en oeuvre, quelques leçons peuvent, d'ores et déjà, être tirées de l'agrément donné à plus de vingt dossiers : si la poursuite de l'objectif de recapitalisation semble bien engagée, il n'est pas sûr que les modalités du système mis en place par le législateur parviennent à faire croître durablement la flotte sous pavillon français.

### B1 L'avantage pour l'armateur

Le choix du système quirataire assure une aide à l'acquisition d'outils de production sous pavillon français, répondant à des critères visés par la puissance publique. Il assure un gain de temps, de souplesse et de régularité des flux par rapport à un système de prime ou de subvention directe, défini par une enveloppe budgétaire annuelle. Il est adapté aux exigences européennes, notamment en ce qu'il n'établit pas explicitement de lien entre son dispositif et la construction navale nationale.

La motivation du système quirataire est double :

- regarnir le pavillon français. Il s'agit de l'objectif explicite de la loi ;
- recapitaliser les entreprises françaises d'armement, traditionnellement sous-capitalisées, en drainant une nouvelle offre de fonds. Cet objectif est plus implicite.

Le système allemand des quirats, institué en 1986, a inspiré le système français. Le dispositif allemand autorisait en 1996 un avantage fiscal dans les conditions suivantes.



Un navire de commerce dont la construction ou l'acquisition avait été financée pour au moins 30% de capitaux propres était amorti selon le régime de l'amortissement accéléré. Les navires de commerce inscrits au registre national maritime acquis dans l'état neuf ou construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 2000 pouvaient bénéficier d'un amortissement accéléré égal à 40% du coût d'acquisition ou de construction à pratiquer au titre de l'année de l'acquisition ou de l'une des quatre années suivantes. Cet amortissement se cumule avec l'amortissement linéaire au taux de 8,33%. La fraction des déficits née de l'amortissement accéléré était imputable sur le revenu global du quirataire dans la limite de 125% du capital investi.

Investissement quirataire navire	France	100% de l'investissement du avec plafond à 80% du coût du
	Allemagne	maximum de déduction autorisé 125% de l'investissement du quirataire en fonds propres (au moins 30% du prix du navire).
Déficit	France	- Personne physique : pas d'imputation possible hormis sur les bénéfices ultérieurs de la copropriété - Personne morale : imputation possible
	Allemagne	imputation dans la limite des 125% de l'investissement du quirataire (même limite que ci-dessus)

Dans le cas allemand, les pertes en recettes fiscales sont limitées. En effet, les sommes défiscalisées pour l'acquisition du navire (maximum de 125% des fonds propres) sont contrebalancées par l'amortissement dérogatoire qui vient réduire à due concurrence les possibilités d'amortissement linéaire. Après la période où l'amortissement dérogatoire est pratiqué, les résultats d'exploitation de la société quirataire ne sont plus grevés que par un montant d'amortissement égal à la différence entre le prix de revient et les amortissements déjà pratiqués.

Les investissements se sont orientés vers les marchés de navires les plus fongibles et vers des navires dits "catalogue", ce qui a pour effet de faciliter le rachat du navire en fin de période. Le système n'a donc profité qu'à un type restreint de navires (70% des investissements sont des navires porte-conteneurs en 1995).

En 1996, le montant des parts de copropriété s'élève à 3 Mds de DM pour un investissement en navires de 7,5 Mds de DM.

Les pertes en recettes fiscales peuvent être évaluées selon le taux d'imposition marginal sur le revenu, le plus élevé (53%), aux environs de 1,9 Mds de DM pour 1996.

Une estimation du Ministère de l'Economie et des Finances, sur la répartition des avantages, pour chacun des acteurs économiques, à partir d'un dossier type, permet d'éclairer les enjeux. Certains des dossiers agréés en 1997 seront d'un rendement supérieur compte tenu de l'augmentation de l'Impôt sur les Sociétés (IS) annoncée par le gouvernement.

Les hypothèses prises sont les suivantes :

- navire neuf commandé le 1<sup>er</sup> octobre 1996 et livré au 31 décembre 1997 ;
- amortissement dégressif sur 8 ans ;
- taux de financement de 6,50%. La commission est de 0,50% et la rémunération des avances 3,50% ;
- 5 copropriétaires, avec 20% du montant chacun ;
- taux d'imposition sur les sociétés de 36,66% ( voire plus compte tenu de la majoration susceptible d'être appliqué en 1997 à l'IS) ;
- loyers du navire à 8% ;
- prix de rachat en sortie de 50% ;
- commissions de placement de 5%.

Pour un investissement de 100 en (n), la valeur actuelle des économies d'impôt en (n + 5) est de 41,25, qui se répartissent en 9,9 pour les investisseurs (personnes morales), pour 24,54 à l'armateur avec le rachat des parts de copropriété en fin de dispositif, et 7,08 aux intermédiaires (institution financière).

Pour l'armateur, la loi quirataire conduit donc à diminuer le coût d'achat du navire sur 5 ans de près de 25%.

## B2 . Evaluation de la doctrine d'instruction des dossiers

Le Ministère des Transports mène les investigations sur le critère de renforcement effectif de la flotte. Sa doctrine d'instruction des dossiers repose sur la prise en compte de plusieurs critères qui, pour l'essentiel, doivent concourir au contrôle économique français, à l'intérêt national, ou à l'intérêt économique. Au titre du contrôle économique, intervient un faisceau d'indices : contrôle de la gestion commerciale, contrôle de la gestion humaine et contrôle de la gestion technique. Est notamment pris en compte, au titre de l'intérêt économique, l'intérêt pour la flotte française à disposer d'un certain type de navire pour occuper et « tenir » un créneau commercial à forte valeur ajoutée.

L'activité du navire doit donc être sous le contrôle économique de structures françaises. Le critère le plus pertinent pour le garantir est le contrôle de la gestion commerciale du navire. Le contrôle de la gestion humaine et de la gestion technique lui sont subordonnés.

Deux dossiers, seulement, ne répondent pas exactement à cette doctrine. Dans le cas d'un paquebot, dont la gestion commerciale est faite par une société étrangère, l'agrément peut être justifié par le fait que le navire était construit en France. Dans l'autre dossier, la gestion commerciale n'est pas pleinement assurée, mais l'agrément s'appuie sur le fait qu'il s'agit d'un positionnement d'un armateur français sur un nouveau marché.

Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de projet émanant de chargeurs. Le partenariat entre les chargeurs et les armateurs n'a donc pas encore pris forme dans un projet quirataire. Cependant un souscripteur également acheteur de transport possède des parts dans un navire pouvant correspondre à sa demande de transport.

La juste évaluation du prix du navire est simplifiée pour les navires neufs répondant aux standards du marché mondial. Les navires neufs, plus

spécialisés, demandent plus d'expertise : le marché n'offre, dans ce cas, que peu de termes de comparaison. Les délais d'instruction des dossiers quirataires, d'une durée moyenne de 2 mois, apparaissent compatibles avec ceux des décisions d'investissement pour le cas du neuf. En revanche, pour les navires d'occasion, qui nécessitent des délais de contractualisation plus courts, le dispositif d'agrément peut se révéler pénalisant. Des options d'achat doivent être engagées et viennent renchérir les coûts d'acquisition d'environ 10%. Dans ces conditions, la capacité d'expertise du Ministère des Transports devrait être renforcée en moyens humains.

Après la période de mise en place et d'apprentissage des procédures, le délai d'obtention d'agrément se stabilise à 2 mois. Il est compatible avec les mécanismes du marché d'achat/vente de navires, d'autant que les navires ainsi financés semblent être de plus en plus des navires neufs (85% des dossiers en cours d'instruction).

### B3. Un dérapage de la dépense fiscale par rapport aux prévisions.

Depuis la mise en oeuvre du dispositif, la tendance des dossiers agréés se fixe à un rythme très supérieur aux prévisions. Lors de la présentation du projet de loi au Sénat, l'anticipation des dépenses fiscales à 400 millions de francs par an se fondait sur une entrée annuelle de 8 navires, pour un investissement total d'un milliard de francs. Au terme d'une année de mise en oeuvre du dispositif (juillet 1996-juillet 1997), 24 dossiers ont été agréés, pour un montant d'investissement de plus de 5 Mds F, correspondant à une dépense fiscale de 1,5 Mds F selon les premières estimations, à répartir sur trois années (370 MF en 1997, 1 Mds F en 1998 et 170 MF en 1999). Cette évaluation, compte tenu du taux de l'IS, de l'évolution de celui-ci, et du taux marginal de l'impôt sur le revenu, paraît faible. La dépense fiscale, évaluée à 1,5 Mds F, est donc un minimum, dans la mesure où l'impact de l'économie d'impôt liée à l'imputation des déficits dus à l'amortissement et aux frais financiers importants des premières années de détention des parts quirataires n'est pas pris en compte. On évalue qu'en année pleine et en tendance<sup>1</sup>, le dispositif quirataire, sous l'hypothèse d'une capacité financière d'investissement des armateurs comparable, pourrait représenter une dépense

<sup>1</sup> *Donc, en faisant abstraction de l'effet d'anticipation observé durant les six premiers mois.*

- Une politique publique partielle et inefficace -

fiscale de 1.5 milliard de francs par an, pour un flux annuel d'investissement d'environ 4.4 milliards de francs.

Dans ces conditions, la dépense fiscale totale, à échéance de la fin du dispositif au 31 décembre 2000, pourrait approcher 6,7 milliards de francs, au lieu des 2 milliards de francs initialement prévus.

L'engouement s'explique par trois motifs :

- l'avantage est considérable pour l'armateur (une réduction de 25% du prix du navire sur 5 ans) ;
- surtout, de nombreux projets étaient en attente (effet d'anticipation) ;
- enfin, de nombreux acteurs du secteur ont bien intégré dans leurs calculs le fait que la loi quiritaire était discutée politiquement, dans un contexte de rééquilibrage des finances publiques. Celle-ci a d'ailleurs été abrogée dans la loi de finances 1998.

Le maintien à un tel rythme d'investissement ne sera limité que par la capacité à investir et proposer des projets des armateurs. Le nombre de grandes entreprises bénéficiaires soumises à l'impôt sur les sociétés devrait largement absorber la demande d'investissement et ne constitue pas un frein. Cela étant, cette dépense représentera entre 1 % du rendement net de l'impôt sur les sociétés, évalué dans le projet de loi de finances pour 1997 à 145 milliards de francs.

B4. La sortie du dispositif pourrait minorer son impact sur la marine marchande française : la période de maintien sous pavillon français semble, en effet, trop courte.

Au 15 juillet 1997, les dossiers traités par la DGI étaient au nombre de 34, dont 24 ont reçu une suite favorable, soit un taux de rejet de 29%.

	Occasion	Neufs chantier français	Neufs chantier étranger	Total
Montant (en MF)	1038	1861	2299	5198
% du montant	19,9%	35,8%	44,3%	100%
Nombre	9	5	10	24
% du nombre	37,5%	20,8%	41,7%	100%

(source : DGI)

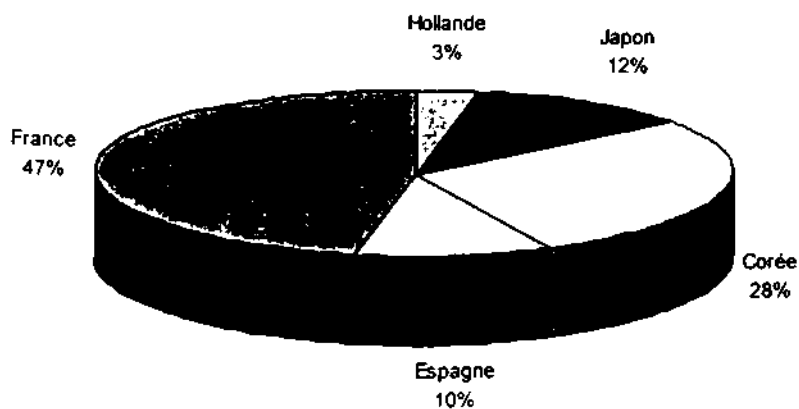
Les dossiers d'agrément proposaient un nombre d'emplois directs créés ou sauvegardés de 306 personnes. Le ratio dépense fiscale par emploi « flotte » est de 5 à 7 MF. La création d'emplois directs ne saurait être un objectif prioritaire de la loi quirataire, la marine marchande n'étant pas une activité riche en main-d'oeuvre.

Il faut prendre aussi en compte l'effet induit sur la construction navale française. Le volume d'heures engendré jusqu'à présent par le dispositif quirataire pour les chantiers français et la sous traitance est de 2 800 000 heures, soit 1 500 emplois maintenus pendant un an. Il s'agit du volume horaire engendré par les agréments avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997 pour les chantiers français. Depuis, d'autres dossiers ont concerné des chantiers de construction navale française, ce qui augmente sensiblement les effets induits sur l'emploi.

La construction navale française étant très polarisée et la flotte française étant diverse, le taux d'adéquation spontané entre la première et la seconde est faible, de l'ordre de 25%. Le taux de correspondance des navires quiratisés est plus élevé : 35 % en montant, environ.

L'investissement moyen est de 216,6 MF, soit 115,3 MF pour les navires d'occasion et de 277,3 MF pour les navires neufs. Le navire neuf construit en France vaut en moyenne 372,2 MF contre 229,9 MF s'il est construit à l'étranger. En unités, les proportions sont moins favorables aux chantiers français qu'en valeur, du fait de l'importance d'un projet, un paquebot de 1690 MF. Cet effet correspond à la position des chantiers français sur des créneaux de navires intégrant une forte valeur ajoutée.

**Répartition en % du montant des projets agréés  
portant sur des navires neufs par pays constructeur**



*(source : DGI)*

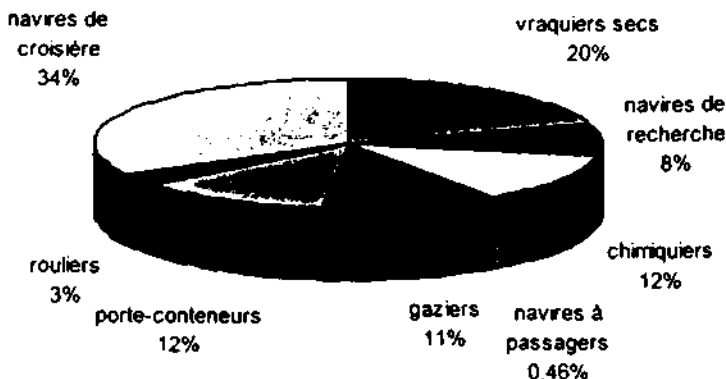
Les montants investis depuis un an à l'occasion de la mise en oeuvre du dispositif quirataire sont de 5,198 Mds F.

L'évaluation de l'impact de la loi quirataire sur la flotte de commerce suppose deux angles d'analyse :

- l'impact sur la structure de la flotte ;
- l'impact sur son niveau.

*Evaluation de l'impact sur la structure de la flotte française : un impact plutôt favorable.*

Répartition en% du montant total des projets agréés  
par type de navires



(source : DGI)

Si l'on compare le dispositif quirataire et l'aide à l'investissement, l'argument qui plaide en faveur de l'aide à l'investissement est qu'elle permet un désengagement plus facile durant les 8 ans de maintien obligatoire sous pavillon français (restitution à l'administration au *pro rata temporis* des montants versés). Les navires les plus concernés par ce procédé sont les vraquiers, en raison de la forte cyclicité des prix. Paradoxalement, la part des investissements en navires de ce type est la même pour le système



quiritaire que pour l'aide à l'investissement. Cette part est de 43% pour le système quiritaire et de 46% pour l'aide à l'investissement.

Plusieurs catégories d'investissement sont susceptibles d'apporter un gain important à la France. Il s'agit des navires :

- qui contribuent à créer un avantage économique ou commercial important : ceux qui correspondent à des créneaux spécifiques à haute valeur ajoutée et/ou comblant une lacune de la flotte française (1/4 en nombre - 1/5 en valeur) ; ceux qui permettent de tirer profit, au plan du commerce international de la France, en permettant une meilleure maîtrise des grands flux (1/5 en nombre - 1/5 en valeur) ;

- qui contribuent à l'exercice de la souveraineté nationale en offrant potentiellement une capacité logistique aux opérations de projection des forces françaises (1/5 en nombre - 1/20 en valeur) ;

- qui rajeunissent la flotte et/ou incorporent un degré important d'innovation technologique (1/5 en nombre - 1/6 en valeur) ;

- qui correspondent aux spécialisations de la construction navale française (1/7 en nombre - 2/5 en valeur) .

*Evaluation de l'impact sur le niveau de la flotte : un impact moins favorable, du fait de la trop courte période de maintien sous pavillon français.*

Du fait notamment des risques de sortie du pavillon français, l'objectif initial de soutien au pavillon français ne sera pas rempli de façon satisfaisante, au terme de la mise en oeuvre de la loi.

A l'issue de la période de bouclage fiscal de 5 ans, les navires financés seront soumis aux usages en vigueur dans le monde armateurial. L'armement est une activité très spéculative sur certains segments. La rentabilité d'exploitation étant faible, les armateurs doivent, pour équilibrer leurs comptes, procéder à des cessions d'actifs - c'est à dire vendre certains

bateaux, en essayant de tirer parti du cycle des prix de vente. Il faut donc, pour évaluer la capacité du dispositif quirataire à garantir une progression durable du niveau de la flotte sous pavillon français, estimer la part des navires financés sur fonds publics qui seront probablement vendus ou dépavillonnés à l'issue de la période de bouclage fiscal. Si cette part se révélait à terme trop importante, l'objectif principal de la loi quirataire serait remis en cause.

Les risques de sortie sont donc de deux types :

- la revente, pour les investissements sur les marchés à forte volatilité. Si la proportion de revente à l'issue de la période de bouclage fiscal était importante, c'est alors l'objectif de maintien et de croissance de la flotte de commerce française, objectif explicite des pouvoirs publics, qui serait menacé ;

- le dépavillonnement, pour conserver un avantage comparatif. En ce cas, la perte pour la flotte de commerce sous pavillon national serait importante, mais la perte pour l'armement français serait moindre, le navire dépavillonné restant « sous contrôle ».

Nous avons évalué les risques de sortie du dispositif en appliquant à chaque dossier les règles du jeu du métier armateurial, telles que nous avons pu les déceler. Nous avons classé les données en trois catégories :

- catégorie 1 - navire destiné à intervenir sur un segment où la demande prévisible est durable ; l'armateur met alors en oeuvre un investissement pour lui vital et n'est donc pas incité à vendre ;

- catégorie 2 - navire spécifique, répondant à un besoin de la flotte française, et peu substituable, ce qui limite le risque de vente à l'issue de la période de bouclage fiscal ;

- catégorie 3 - navire constituant un risque, principalement du fait du caractère spéculatif du marché.

Il ressort de l'analyse des services du Commissariat général du Plan qu'un tiers des dossiers -30%- pourrait donner lieu à une revente ou à un dépavillonnement.

Le profil des dossiers fait certes apparaître qu'un grand nombre de navires a été financé par des entreprises au marché fortement spécialisé et de taille moyenne ou petite, ce qui limite les risques d'opérations purement spéculatives. Mais les risques de sortie du dispositif que nous avons décelés suggèrent que les impacts espérés au regard de l'emploi et de la pérennité de la flotte ainsi financée, au terme des cinq années, ne seront pas pleinement assurés.

Le texte légal a écarté toute relation entre armateur et acheteur. Mais, rien ne concerne les relations économiques et juridiques entre le vendeur et le souscripteur.

B5 . Un dispositif qui, sous couvert du soutien au pavillon français, favorisera en réalité l'armement français, quel que soit le pavillon.

Alors que l'objectif explicite de la loi quirataire est le soutien au pavillon national français, la représentation nationale, en consentant à limiter la période de maintien obligatoire sous pavillon français à cinq ans, a implicitement transformé le dispositif fiscal, pour une part inférieure à 30 %, en aide aux entreprises françaises d'armement.

Du fait de l'importance stratégique du secteur, il est nécessaire pour un pays comme la France, de disposer à la fois d'un pavillon national et d'armateurs puissants ou, au moins, présents.

Mais pour tirer profit d'un armement français puissant ou présent, encore faudrait-il que les ventes de navires - le cas du dépavillonnement est moins grave - c'est-à-dire les opérations spéculatives, ne soient pas trop fréquentes et qu'elles soient suivies d'autres achats. Si tel n'était pas le cas la loi quirataire s'analyserait *in fine* et en partie comme une aide à la trésorerie des entreprises d'armement français. Ce n'était pas véritablement son objet initial.

Il est indéniable que le rattachement au pavillon français d'une vingtaine d'unités nouvelles constitue un renversement de tendance important sur l'évolution de la flotte de commerce française, depuis très longtemps en déclin. Pourtant, les risques d'évaporation pour ces unités, demeurent. En tout état de cause, dès sa mise en place le dispositif aurait pu établir à 8 ans l'obligation d'immatriculation sous pavillon français, en phase avec la durée du régime d'amortissement, pour limiter les comportements excessivement spéculatifs.

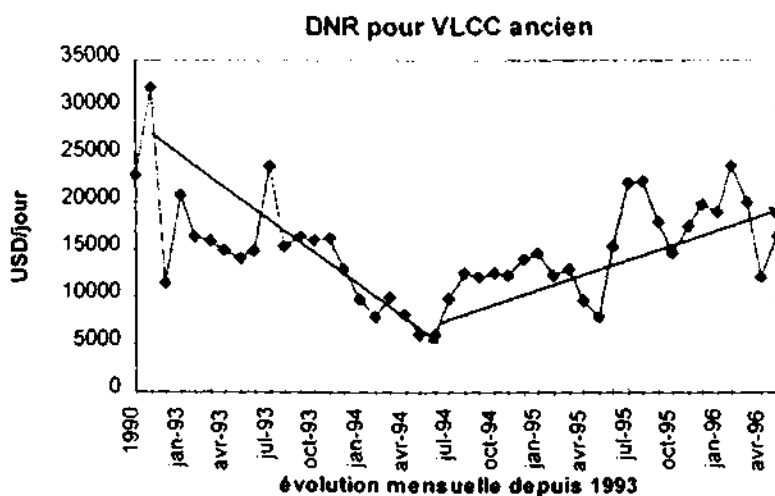
Sans aménagement des conditions d'exploitation des navires sous pavillon français, la fraction à risque de la flotte ayant bénéficié du système quirataire, s'échappera de la flotte sous pavillon français, au terme de l'obligation légale.

## **Annexe 1**

### **Les cycles du transport maritime à la demande**

Prenons l'exemple du transport du pétrole brut sur le marché de court terme. Les fluctuations sont la traduction d'une offre de transport fixe à moyen terme, et d'une demande entre les zones de production et de consommation variable, en distance et en volume.

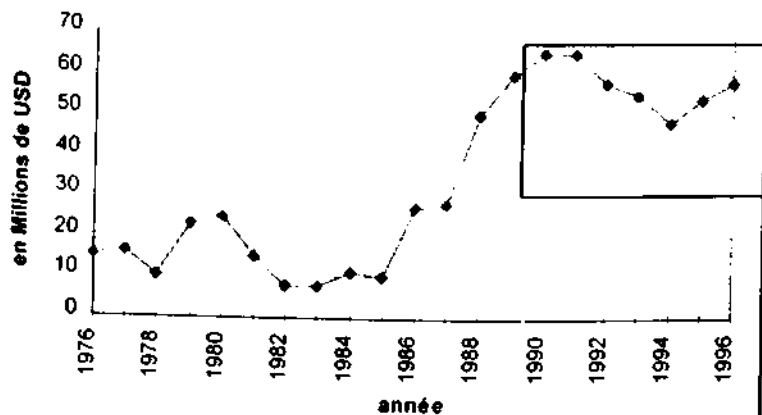
Le Daily Net Return, est exprimé en dollar/jour, représente la valorisation du fret sur le marché spot, une fois les frais variables (frais de port et soutes) déduits. Il illustre les variations du prix du transport quelque soit la nature de la route.



(source : Clarkson-1996-)

Le prix d'un VLCC (Very Large Crude Carrier) d'occasion de cinq ans d'âge atteint des niveaux très différents sur une période de 25 ans. Le prix de l'occasion suit généralement de près celui des frets. Les navires peuvent bénéficier ainsi immédiatement des pics du marché des frets.

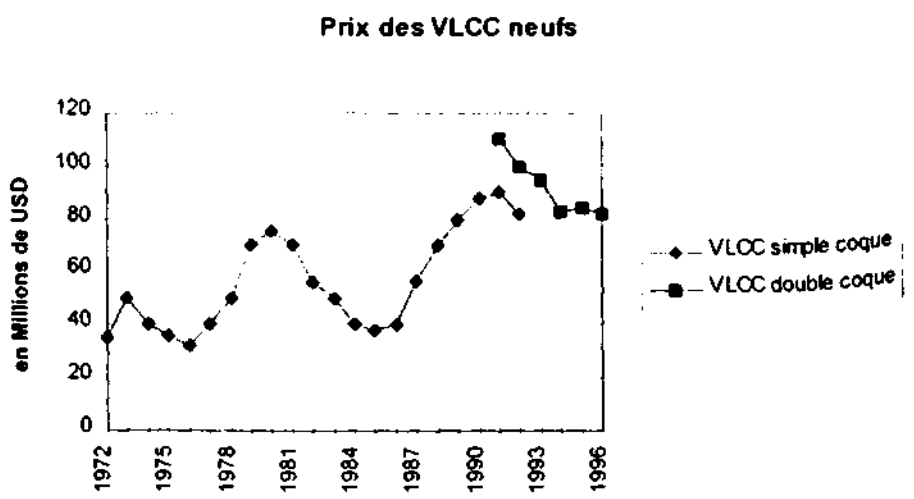
Evolution du prix d'un VLCC  
(260/280000 tpi) de 5 ans d'âge



(source : Clarkson-1996-)

période  
du  
graphique  
ci-avant;  
90-96

Les fortes variations des prix se retrouvent sur le marché du neuf avec des décalages, liés principalement aux délais de livraison du navire (graphique ci-après).



(source : Clarkson-1996-)



## **Annexe 2**

### **L'évaluation du surcoût du pavillon français par rapport à la concurrence .**

Tableau détaillé de l'évaluation des surcoûts :

L'évaluation du différentiel de coût d'exploitation par rapport à une concurrence internationale dépend de plusieurs facteurs :

- du différentiel des coûts salariaux ;
- du nombre de postes obligatoires à bord du navire ;
- la diversité des recours aux règles sociales et des mécanismes d'allègement des salaires et des charges (exemple, l'emploi de personnels expatriés sur les navires anglais du trans-Manche, remboursement des frais de rapatriement au Pays Bas...) ;

Les comparaisons ne sont pertinentes que si les navires sont de conception équivalente, la présence sur le même marché de « sister ship » est le cas le plus favorable. Une certaine confidentialité sur des informations stratégiques concernant les coûts d'exploitation, dans un contexte de guerre par les prix conduit parfois à une relative approximation.

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale sur le nombre total sous pavillon français.	différentiel annuel en MF/navire	commentaires et sources
Paquebot	0/3		marché spécifique (sans concurrence directe)
Transbordeur	3/31 sont écartés les navires opérant sur des marchés protégés (Corse), des marchés sans concurrence directe (les relations inter-îles). Sont retenus les navires du transmanche liaison courte.	14-16,5 MF  total = 45 MF	Source CCAF, il s'agit de sister ship dont l'exploitation se faisait au sein du pool Sea Link et dont la gestion française est devenue britannique au 01/01/95. Le niveau de change de la £ est déterminant dans l'estimation. Lors du transfert de gestion, la situation était celle d'un £ basse par rapport au franc.

- Bibliographie et documentation -

Vedette à passagers	0/4		marché spécifique (sans concurrence directe)
------------------------	-----	--	--

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale / nombre total sous pavillon français	différentiel annuel en MF/navire	commentaire et sources
Roulier	8/11 sont écartés les navires opérant sur des marchés protégés (Corse) et sur le cabotage national sans concurrence directe.	8*1,5 MF	<p>Source UE, pour les navires de 1500 jb, le total des coûts d'équipage est :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- registre kerguelen 895 000\$/an ;</li> <li>- registre NIS 355 000\$/an ;</li> <li>- coût moyen européen = 673 000\$/an ;</li> <li>- différentiel (NIS) = 540 000\$/an ;</li> <li>- différentiel (moyen) = 222 000\$/an.</li> </ul> <p>Les navires sont plutôt confrontés à une concurrence de navires sous second registre européen type NIS.</p> <p>FF/\$ = 5,2 (1996)  <math>540000 * 5,2 = 2,8 \text{ MF}</math>  <math>222000 * 5,2 = 1,154 \text{ MF}</math></p> <p>Les surcoûts estimés doivent être minorés car les navires sous pavillon français sont gérés au sein d'une</p>

- Bibliographie et documentation -

			flotte comprenant des navires sous d'autres pavillons, la gestion de l'armement est donc global, c'est en particulier le cas de la compagnie UECC.
		<b>total = 12 MF</b>	

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale sur le nombre total sous pavillon français	différentiel annuel en MF/navire	commentaires et sources
Colis lourd /Cargo Ro-Ro	3/4 Le navire d'Ifremer est exclu.	3*1,5 MF  <b>total = 4,5 MF</b>	Source UE, pour les navires de 3 300 jb, le coût total équipage : - registre kerguelen 1 114 000\$/an ; - registre NIS 385 000\$/an ; - coût moyen européen = 864 000\$/an ; - différentiel (NIS) = 729 000\$/an ; - différentiel (moyen) = 250 000\$/an. FF/\$ = 5,2 (1996) 729 000*5,2 = 3,8 MF 250 000*5,2 = 1,3 MF
P.C - Roulier	5/6 dont un registre métropolitain	4*3,5 MF 1*7 MF	D'après des sources armatoriales, les charges d'équipage pour la ligne régulière de moyenne distance (portes conteneurs-PC RoRo) en condition d'armement identique entre un pavillon librement choisi à l'international, un navire sous registre Kerguelen, un registre métropolitain sont respectivement de 2000\$/jour, 3600\$/jour, 5000\$/jour.

- Bibliographie et documentation -

			On constate un différentiel annuel, fonction du taux de change du dollar, de 3,5 MF et de 7 MF uniquement sur le poste équipage.
		<b>total = 21 MF</b>	
Porte-conteneurs	18/19 dont 6 sont sous registre métropolitain . Il est exclu un caboteur national.	12*3,5 MF 6* 7 MF <b>total = 84 MF</b>	idem PC- roulier

- Bibliographie et documentation -

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale sur le nombre total sous pavillon français	différentiel annuel en MF/navire	commentaires et sources
Polytherme	3/3	1,5 MF  total = 4,5 MF	
Grumier	3/3 sous registre métropolitain	3* 7 MF  total = 21 MF	Il s'agit du même type de gestion que les navires PC-Roulier.
Vraquier sec	8/8 dont 5 grands « capesize » (plus de 145 000 tpi) au commerce au long cours et 3 petits.	5*4 MF 3*2 MF  total = 26 MF	Source CCAF pour les grands vraquiers et UE pour les petits (base navires 3300 jb).
Citerne à vin et à huile	3/3 marché spécifique	3*1 MF  total = 3MF	
chimiquier	4/4	4*2 MF  total = 8 MF	Source DTMPL
Caboteur (<500 jb)	0/6 sur le cabotage national sans concurrence directe.		

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale sur le nombre total sous pavillon français	différentiel annuel en MF/navire	commentaires et sources
Sec stationnaire	3/43	3*1MF total = 3 MF	Source DTMPL
Gazier	7/7 3 petits de moins 7000 tpl et 4 grands (entre 20 000 tpl et 70 000 tpl) dont 1 sous registre métropolitain.	3*2 MF 3*3 MF 1*5 MF total = 20 MF	Le segment est consommateur en personnel qualifié et en hommes d'équipage (environ 30 personnes à bord).
Caboteur pétrolier	25/27 car deux navires sont sortis de la flotte sous pavillon national. La répartition par taille de navires est : - 5 de moins de 3 000 tpl ; - 10 de 3 à 10 000 tpl ; - et 10 de plus de 20000 tpl.	5*1 MF 10* 1.5 MF 10*2 MF	Sources armatoriales : le différentiel avec la concurrence directe est de 800 \$/jour en moyenne, soit 1,5 MF/an. Source UE. pour les transporteurs de produits de 9000 j/b, le coût annuel de l'équipage est : - registre kerguelen 1 144 000\$/an ; - registre NIS 739 000\$/an ; - coût moyen européen = 1099 000\$/an ; - différentiel (NIS) = 405 000\$/an ; - différentiel (moyen) = 45 000\$/an.



- Bibliographie et documentation -

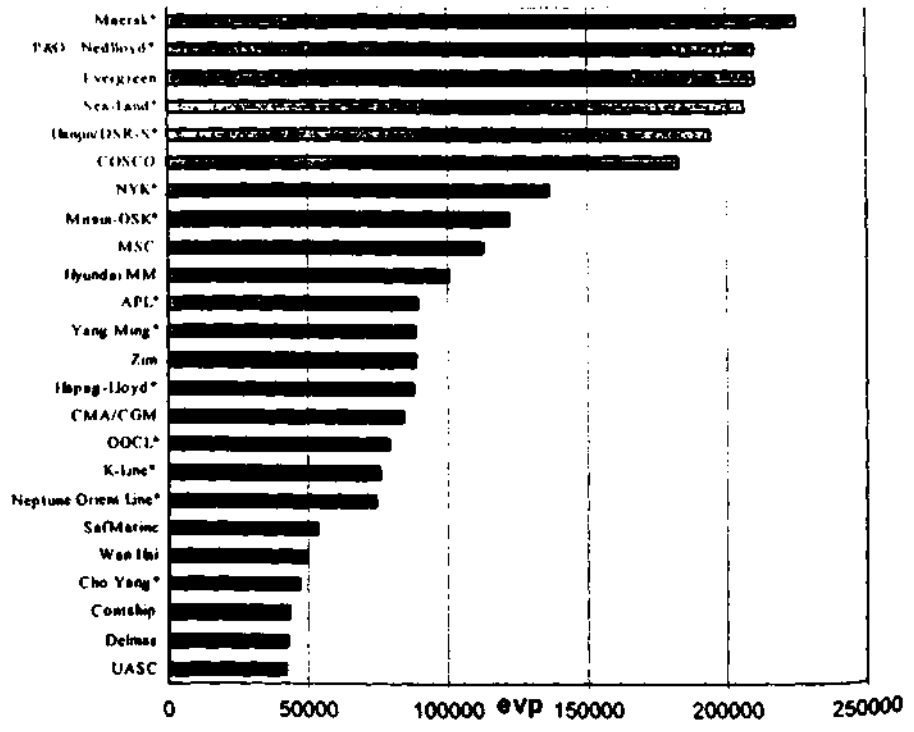
		<b>total = 40 MF</b>	FF/\$ = 5,2 (1996) 405 000*5,2 = 2.1 MF 45 000*5,2 = 0,234 MF
--	--	----------------------	---

type du navire	nombre de navires au 01/01/97 concernés par une concurrence internationale sur le nombre total sous pavillon français	différentiel annuel en MF/navire	commentaires et sources
Pétrolier	14/14 dont 12 VLCC et 2 moyens « aframax » (100000 tpi)	14*3 MF  total = 42 MF	Source CCAF : le nombre d'hommes d'équipage sur les pétroliers est de 28. Le poste des salaires et charges est donc plus important en valeur par rapport à d'autres types de navires.
Pétrolier stationnaire	3/8	3*1 MF  total = 3 MF	Source DTMPL
total	110/206	337 MF	

### **Annexe 3**

**Les premières compagnies de lignes régulières appartenant  
aux principales alliances.**

### Les premières compagnies de ligne (\*) : compagnie dans l'une des quatre principales alliances



## **Annexe 4**

### **Comptes et résultats de la C.G.M**

**Résultats financiers de la CGM,  
comptes consolidés en millions de francs, 1989-1994**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Chiffre d'affaires	6 773,4	6 886,4	7 153,0	7 410,8	6 202	4 794
Résultat d'exploitation	17,9	-259	-384,3	-554,3	-416	-369
Résultat courant avant impôts	-101,3	-388,6	-485,9	-825,8	-587	-505
Résultat exceptionnel	177,2	297,4	54,2	109,5		
Résultat net	61,1	-110,7	-471,9	-733,1	-472	-1006
Capitaux propres (1)	1 020,0	908,6	437,3	263,0	?	553
Dettes financières (2)	1 717,7	1 765,8	2 232,0	2 327,7	1890	1219
(2) / (1)	1,7	1,9	5,1	8,9		2,2

Source : Rapports annuels CGMF et CGM

**Les filiales manutentions de la CGM en 1990**

NOM	Part CGM dans capital	Manutention (en EVP)
GMP : Générale de manutention portuaire (Le Havre)	70 %	155 000
GMM/GMC : Générale de Manutention de Martinique/Guadeloupe	95 %	79 000
MGM : Manutention Générale Méditerranéenne (Marseille)	46,5 %	120 836
Nord France Terminal (Dunkerque)	32 %	42 000
Conteneurs Aquitaine (Bordeaux)	50 %	30 200
SOMARIG (Cayenne, Guyane française)	49,9 %	?

Source : Rapport annuel CGM 1991.

## **Annexe 5**

### **Profil des entreprises du transport maritime**

**Profil des entreprises du transport maritime et des transports côtiers en 1994 :  
Résultats de l'enquête annuelle entreprise - SES-DAEI- 1996.**

effectif des entreprises	nombre d'entreprises	effectif salarié	sédentaire	navigant
de 0 à 5	85	82	40	24
de 6 à 9	20	126	48	58
de 10 à 19	10	139	107	32
de 20 à 49	17	588	305	280
de 50 à 99	11	849	332	510
de 100 à 199	7	1000	343	653
200 et plus	11	7919	3144	4745
	161	10703	4319	6302

effectif des entreprises	CA net hors taxe en MF	%	CA/emploi	investissement		Total des charges	Résultat net
				occasion	neuf		
de 0 à 5	5353,1	19,8%	65,3*	88,6	503	36496,1	-1252,1
de 6 à 9	513,6	1,9%	4,1	6,8	2,2		
de 10 à 19	345,1	1,3%	2,5	0	36,2		
de 20 à 49	2944,6	10,9%	5,0	0,8	21,5		
de 50 à 99	1092,5	4,0%	1,3	1,6	106,4		
de 100 à 199	1737,3	6,4%	1,7	113,7	337,7		
200 et plus	15003,3	55,6%	1,9	93	514,3		
<b>Total</b>	<b>26989,5</b>	<b>100%</b>	<b>2,5</b>	<b>304,5</b>	<b>1521,3</b>		

(\* ) La présence GIE dans la tranche des entreprises de 0 à 5 salariés rend le ratio CA/emploi non significatif.



Total des aides publiques	ACOMO	AI	Taxe professionnelle	ENIM	Continuité territoriale	bonification d'intérêt
1146	110	132,8	78.5	144.7	650	30

(source : DTMPL)

Ratio :

AP* (ACOMO+AI+bonification i)/Investissement	15%
AP*/CA	4,2%

AP : aides publiques

Evolution de la contribution brut à la balance des frets et du passage:

en milliards de francs courant

Année	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
	14.7	15.7	15.8	15.7	16.	13.6	13.5	16.1	16.7	16.7	14.9	15.7	14.3	15.5	13.7

(source : CCAF)

Evolution du chiffre d'affaires net, toutes activités :

en MF courant

1991	1992	1993	1994	1995
29 702	26 604	26 603	26 988	25 812

Part des frais financiers sur la valeur ajoutée au coût des facteurs :

en %

	Transport maritime	Transport Aérien
1991	29.5	20.7
1992	50.8	18.9
1993	65.4	27
1994	65.3	20.1
1995	59.1	



## **Annexe 6**

### **La maison des gens de mer à Marseille**

## La maison des gens de mer à Marseille

Le 5 mai 1997

Une grande bâtisse confortable, de la fin des années 50, à proximité du port de la Joliette abrite 60 chambres, plusieurs salles de restauration et quelques points de vente d'objets de première nécessité ou de "souvenirs". L'AGISM, gestionnaire des locaux, y recevait les marins en escale et leur famille. Disposant de trop peu de temps pour rentrer chez eux par les transports en commun, les marins rencontraient ceux de leur proches qui avaient fait le voyage; les marins étrangers y trouvaient le gîte et le couvert dans l'attente d'un nouvel embarquement.

Aujourd'hui, l'Association Marseillaise des Amis des Marins (AMAM) y accueille les marins en escale pour leur fournir l'aide humanitaire dont ils pourraient avoir besoin : téléphone, courrier, change, boutique. Un minibus financé par le syndicat ITF organise le transport des marins du port au foyer<sup>1</sup>. 3600 marins de 60 nationalités différentes ont été accueillis en 18 mois. Les chambres sont fréquentées par les marins ou futurs marins en stage de formation.

A lui seul ce bâtiment offre l'image saisissante de l'évolution des professions maritimes en moins d'un demi siècle.

### Les navires saisis au port de Marseille:

En 18 mois, trois navires ont été saisis à Marseille. Pour deux d'entre eux les salaires des équipages n'étaient plus versés et si le gîte était assuré il n'en allait pas de même pour le couvert; le rapatriement assuré par l'OMI, arrive au terme d'une longue procédure.

---

<sup>1</sup> Le prix du taxi représente pour beaucoup d'entre eux la totalité de la somme qu'ils peuvent consacrer à l'achat d'une carte téléphonique et de quelques objets de première nécessité (savon, dentifrice...)

Véritable ONG, l'AMAM tente de mettre en place une procédure permettant, dans l'attente d'une décision des tribunaux, de pourvoir aux besoins les plus immédiats de marins qui sont dans le plus grand dénuement.

Les fonds accumulés grâce à l'aide de certains ONG, des Restaurants du Coeur et de la municipalité s'épuisent car les remboursements des avances sur salaires tardent en raison de la longueur des procédures judiciaires.

En application de la convention 147 de l'OIT qui prévoit l'application des normes internationales en matière d'alimentation et de logement des équipages, une cotisation obligatoire prélevée sur les frais portuaires acquittés par les armateurs pourrait constituer une forme d'assurance générale sur les salaires de façon à offrir aux marins un traitement humain. Les équipages en saisissant les tribunaux français en référé, pourraient déclencher automatiquement le versement des salaires et frais de rapatriement, à charge pour le gestionnaire de cette assurance de faire valoir ses droits auprès des tribunaux.

#### **La reconversion des marins de marine marchande:**

Bien implantée à Marseille dans les milieux maritimes, l'AMAM ne connaît pas, hormis quelques cas, de situation dramatique de marin à la dérive après avoir perdu leur emploi.

*M. X, marin Français après avoir été employé par différentes compagnies s'embarque sur un navire battant un pavillon de complaisance. Il perçoit un salaire mais néglige de cotiser aux différentes caisses d'assurances. Un accident du travail entraîne l'amputation d'une jambe et une mobilité extrêmement réduite. Son ancien employeur après avoir acquitté les frais d'hospitalisation l'abandonne à son sort. Percevant une allocation d'adulte handicapé, M. X erre de foyer d'hébergement en foyer avant d'être, un soir, arrosé d'essence sur le port de Marseille et grièvement brûlé. Il échoue finalement dans un hôpital psychiatrique où l'AMAM ira le chercher...*

Les conditions souvent pénibles d'exercice du métier de marin, la mobilité, le niveau de qualification technique qu'il requiert, ont permis à beaucoup de marins de se reconvertir dans d'autres secteurs d'activité. Parmi les officiers

et les marins, la poursuite du métier dans d'autres compagnies étrangères se heurte cependant à une maîtrise très incertaine de la langue anglaise, alors que les qualités des marins français sont unanimement reconnues. L'enseignement de la gestion et l'anglais ont fait leur apparition dans les écoles maritimes au début des années 1970, alors que cette langue s'est imposée partout dans le monde du transport international. L'activité dans le transport de passagers rend obligatoire, pour des raisons de sécurité, la capacité de l'équipage à correspondre avec les passagers dans une langue qu'ils comprennent. L'anglais s'impose à nouveau.

Loin cependant de constituer le principal obstacle, la langue se combine avec de sérieux problèmes de niveaux de rémunération et de protection sociale.

**Un marché du travail sauvage non institué par des règles de droit :**

Un certain nombre de pratiques qui heurtent le sens commun du travail semblent particulièrement répandues sans que la puissance publique y porte remède.

Si chaque pavillon national applique les normes sociales du pays lorsqu'elles existent, un nombre important de pavillons de complaisance semblent n'appliquer aucun droit à proprement parler et s'en remettent aux moeurs de sociétés de louage de main d'oeuvre.

Le cas de marins birmans ou philippins nous a été rapporté dans les termes suivants: désireux d'embarquer certains marins ne trouvent comme seule possibilité que de s'inscrire auprès d'une agence de main d'oeuvre contre le paiement d'une somme de 3.000 dollars. Loués par cette société auprès d'un armateur, ce n'est qu'au terme d'une année de navigation qu'ils pourront rembourser à leur famille les 3.000 dollars prêtés. Il n'est en effet pas rare de trouver des rémunérations mensuelles variant entre 250 et 300 dollars heures supplémentaires et primes incluses<sup>1</sup>. Ce même salaire n'est souvent versé qu'au moment du retour à terre, laissant les familles dans le dénuement tout en permettant à ces sociétés de main d'oeuvre de faire fructifier pour leur compte les salaires qu'elles ne verseront que plus tard.

---

<sup>1</sup> Voir article sur les mésaventures du Hasel dans le n° de février 96 de "L'ami du marin"

Les services de placement payant sont prohibés en droit français ainsi que dans les recommandations de l'OIT. De nouveaux projets de convention sont actuellement en discussion à Genève. Mais plus généralement, le recours à des agences d'intérim pour constituer tout ou partie des équipages a pour effet de priver très largement l'armateur de sa fonction d'employeur et de transformer la relation d'emploi en une simple relation commerciale. Depuis plus d'un siècle pourtant, les différents droits européens ont exclu les rapports de travail du droit des choses pour leur appliquer un droit particulier.

Une vigoureuse action<sup>1</sup> coordonnée à l'échelle européenne, assise sur quelques principes assurés et relayée par des conventions internationales permettrait aux droits nationaux de conserver quelques chances d'application hors des seuls marchés protégés.

Il serait judicieux à cet égard de prévoir la possibilité pour les marins en escale, ou leurs représentants, de saisir les juridictions compétentes en référé de façon à ce que soient prononcées des décisions immédiatement exécutoires sous menace de séquestre. La vigueur de l'action coordonnée est à proportion de la longueur du chemin à parcourir.

### **Le risque de disparition des professions de la mer :**

Les conditions dans lesquelles s'exécute le travail, telles que précédemment décrites, ont pour conséquences que dès une somme suffisante accumulée les marins abandonnent la mer pour acquérir un commerce ou un autre type d'activité indépendante.

Le pari fait par ces jeunes marins est, selon leurs dires recueillis par l'AMAM, "d'en baver pendant 5 ans pour se reconvertir ailleurs". Le professionnalisme lié à une expérience disparaît de l'horizon d'une profession organisée sur ce mode.

Point de cercle vertueux donc, où des entreprises font le pari de la qualité, investissent sur les hommes et le matériel.

---

<sup>1</sup> Action au plan des législations et du contrôle de leur application, particulièrement défective dans les ports du nord de l'Europe.

Il semble cependant, que des sociétés comme Evergreen réussissent à allier performance économique et performance sociale. Les navires sont armés avec peu d'hommes et équipés de nombreux automatismes (13 personnes contre 21 pour un porte conteneur de 4500 EVP). Les marins sont rémunérés très largement au dessus des salaires moyens mondiaux, les temps de congés sont de deux mois par an. Cependant, en comparaison avec des marins français, les congés sont de 5 mois par an.

### **Les voies contractuelles de la régulation explorées par ITF<sup>1</sup>:**

Le syndicat ITF auquel adhèrent en France F.O. et la C.F.D.T., a choisi une stratégie de négociation différenciée selon les conditions dans lesquelles se nouent les accords avec les armateurs.

En cas d'accord négocié hors d'un conflit social, les tarifs conventionnels de rémunération d'un marin qualifié s'élèvent à 1.200 dollars par mois. Si le conflit devient une étape préalable à la négociation le tarif s'élève à 1.800 dollars. Dans ce dernier cas les formes prises par ces conflits sociaux varient entre le blocage du navire par les dockers au simple conflit porté par l'équipage.

Même dans les cas d'une négociation conclue à son tarif maximum, ce dernier représente un peu plus de la moitié du coût de rémunération d'un marin selon les normes en vigueur en France. L'écart est si important que les politiques d'abaissement du coût du travail par réduction des charges sociales ne parviennent pas encore à combler, loin s'en faut la différence.

---

<sup>1</sup> *International Transport worker's Federation*



## **Annexe 7**

### **Présentation des dossiers quirataires**

**Partie A : prix et coût**

n°	date de l'agrément	prix du navire (en MF)	dépense fiscale (en MF)	coût budgétaire total (en MF)
		4681	1371.66	1371.66
TOTAL				

**Commentaires :**

Les montants investis (source DTMPL) sont inférieurs à ceux recensés par la DGI car la DTMPL ne possédait pas encore tous les agréments définitifs.

L'évaluation de la DTMPL de la dépense fiscale est de 30% de l'investissement ce qui est confirmé par les chiffres DGI.

**Partie B : descriptif du navire**

n°	type du navire	occasion - âge - précédente immatriculation - précédents propriétaires	neuf - chantier-pays - Tjbc ou volume horaire de travail - date de mise en service du navire	registre	nombre d'hommes d'équipage répartition personnel qualifié /non qualifié
1	Transporteur de produits pétroliers  4 500 Tpl	- Occasion de 5 ans - Italie - compagnie italienne		TAAF	7 officiers
2	Porte- conteneurs  3940 evp.		-Corée - décembre 1997	TAAF	11 officiers 4 personnels d'exécution  total = 15

n°	type du navire	occasion - âge - précédente immatriculation - précédents propriétaires	neuf - chantier-pays - Tjbc ou volume horaire de travail - date de mise en service du navire	registre	nombre d'hommes d'équipage répartition personnel qualifié /non qualifié
3	Navire passagers 250 pax		- France (La Seyne)	méto	5 hommes d'équipage dont 2 officiers et un sédentaire.  total = 8
4	Porte- conteneurs 3940 cvp.		- Corée - décembre 1998	TAAF	11 officiers 4 personnels d'exécution  total = 15
5	Navire géosismique	- Occasion de 14 ans (1983) - NIS (norvégien) - Oltramare Panama		TAAF	16 officiers 36 techniciens embarqués  total = 52
6	Navire géosismique	- Occasion de 4 ans (1993) - NIS (norvégien) - Oltramare Panama		TAAF	16 officiers 36 techniciens embarqués  total = 52
7	Roulier Polyvalent 3000 Tpi	- Occasion de 8 ans - Antigua (propriété allemande) SAL Allemand	- Allemand (construction réputée pour sa longévité)	TAAF	10 officiers  total = 10

n°	type du navire	occasion - âge - précédente immatriculation - précédents propriétaires	neuf - chantier-pays - Tjbc ou volume horaire de travail - date de mise en service du navire	registre	nombre d'hommes d'équipage répartition personnel qualifié /non qualifié
8	Paquebot J 31 - 2400 couchettes		Chantier de l'Atlantique - France - Janvier 1999	Wallis et Futuna	22 officiers 12 sédentaire  total = 34
9	Transporteur de produits pétroliers		- Pays Bas - Juillet 1998	TAAF	7 officiers  total = 7
10	Vraquier minéralier  171 000 Tpl		- japon - Mars 1999	TAAF	16 officiers  total = 16
11	Vraquier minéralier 171 000 Tpl		- japon - Mars 1999	TAAF	16 officiers  total = 16
12	Gaziers 40 000 m3	- Occasion de 1 an (1996) Mis en service en janvier 1997. - Immatriculé Luxembourg - Compagnie CMB		TAAF	13 officiers  total = 13
13	Gaziers 40 000 m3	- Occasion de 2 ans (1995) Mis en service en janvier 1997. - Immatriculé Luxembourg - Compagnie CMB		TAAF	13 officiers  total = 13

n°	type du navire	occasion - âge - précédente immatriculation - précédents propriétaires	neuf - chantier-pays - Tjbc ou volume horaire de travail - date de mise en service du navire	registre	nombre d'hommes d'équipage répartition personnel qualifié /non qualifié
14	Transporteur de produits pétroliers 7 500 Tpl		- Espagne - Novembre 1998	TAAF	9 officiers 14 personnels d'exécution  total = 23
15	Pétrolier Chimiquier 17 500 Tpl		- Espagne - 31 mars 1999	TAAF	11 officiers  total = 11
16	Passagers 32 cabines 76 pax		- France - Novembre 1998	Méto	4 officiers 8 personnels d'exécution 10 sédentaires  total = 22
17	Cargo polyvalent 5 000 Tpl	-Occasion 14 ans - TAAF		TAAF	8 officiers  total = 8
18	Cargo polyvalent 5 500 Tpl	- Occasion 10 ans - Allemagne - SAL		TAAF	7 officiers  total = 7

n°	type du navire	occasion - âge - précédente immatriculation - précédents propriétaires	neuf - chantier-pays - Tjbc ou volume horaire de travail - date de mise en service du navire	registre	nombre d'hommes d'équipage répartition personnel qualifié /non qualifié
19	Cargo polyvalent 5 500 Tpl	- Occasion 10 ans - Allemagne - SAL		TAAF	7 officiers  total = 7
20	Avitailleur		- France Septembre 1998	TAAF	10 officiers  total = 10
21	Navire citerne		- Pays Bas Octobre 1998	TAAF	11 officiers  total = 11
22	Drague sablière  1600 Tpl 900 m3		- France Février 1998	Méto	4 officiers 6 personnels d'exécution 5 sédentaires  total = 15
TOTAL		9 navires d'occasion Tous les navires d'occasion étaient immatriculés sous un registre européen (principal ou bis).	13 navires neufs dont : - 5 en France pour un montant de 1948 MF ; - 4 en Europe pour 696 MF ; - 4 hors Europe pour 1010 MF.	3 méto 18 TAAF 1 Wallis et Futuna	372 dont 231 officiers, 72 techniciens embarqués, 41 personnels d'exécution et 28 sédentaires.

Partie C : Gestion/exploitation

n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
1	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2001	Marché type 1 et 2 : cabotage nationale. La compagnie possède une flotte âgée et de plus petite taille (3000 Tpl). Ce navire remplace une vieille unité sous pavillon Saint Vincent. Elle s'inscrit dans le schéma de renforcement de la flotte sous pavillon français. L'image de l'entreprise est bonne sur son marché d'une taille oligopolistique. Ce navire possède la capacité de transport qui peut lui permettre d'être à la fois présent sur le cabotage nationale et sur l'international.
2	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2002	Marché de type 1 : ligne Europe/ Extrême Orient. Le navire est rapide (24 noeuds), il permet d'assurer un service à jour fixe. C'est une condition commerciale nécessaire sur ce type de ligne. Il permet à l'entreprise d'employer le personnel navigant que la compagnie s'est engagée à conserver. Il permet d'avoir un ratio navires en propriété sur navires affrétés plus équilibré. La ligne Europe/ Extrême Orient demeure une ligne très concurrentielle, qui n'exclut pas les risques commerciaux mais la possibilité d'acquérir un outil naval à un coût financier réduit ne pourra que soulager les comptes d'exploitation de ces lignes.

n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
3	- Français - SARL	oui	oui	oui	31/12/ 2001	Marché de type 2 : Liaison Corse/continent. Un navire rapide (30 noeuds)-
4	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2002	idem n°2
5	- Français - SNC	oui	oui	oui	31/12/ 2001	Marché de type 2 : Activité de recherche, le navire était déjà affrété à temps sous pavillon NIS.
6	- Français - SNC	oui	oui	oui	31/12/ 2001	idem n°5
7	- Français - SA	oui	oui	oui	15/03/ 2001	Marché de type 2 : Marché des colis lourds et des transports spéciaux. Principalement destiné au transport des éléments des fusées Ariane, ce navire d'une grande souplesse de disposition de cale, est gréé de plusieurs grues de forte capacité de levage. Sa vitesse est faible (15 noeuds). Il présente un intérêt pour le transport militaire, notamment pour le transport de tanks avec plusieurs niveaux de ponts en cale.



n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
8	étrangère	?	?	?	31/12/2003	Marché de type 2 et 3 :
9	- Français - SA	oui	oui	oui	31/07/2003	<p>Marché de type 1 : cabotage sur la côte d'Afrique. La société a acquis de solides compétences sur ce type d'activité depuis de nombreuses années.</p> <p>La compagnie possède une flotte âgée, actuellement sous pavillon tiers. Elle aura à renouveler une grande partie de sa flotte. L'objectif des pouvoirs publics est d'attirer la flotte de la compagnie sous pavillon français. L'opportunité des quirats peut être un argument essentiel. En revanche l'engagement de poursuivre son renouvellement de flotte sous pavillon français ne peut pas être suivi de sanction dans le cas contraire.</p>
10	- Français - SNC	oui	oui	oui	31/03/2004	<p>Marché de type 1 et 3 : Vraquier de grande taille destiné au transport du charbon et du minerai de fer.</p> <p>La compagnie possède une flotte en propriété d'une quinzaine de navires dont cinq sous pavillon français et une trentaine contrôlés ou affrétés. Il s'agit d'une SNC fiscalement rattachée au bénéfice mondial dont le métier principal (« core business ») est le trading. La partie maritime a été que récemment isolée dans une filiale du groupe. Le transport maritime est un atout commercial complémentaire pour le noyau dur de l'activité du groupe.</p> <p>Pour l'équilibre de la flotte sous pavillon français. La dernière vague de grands vraquiers construits il y a dix ans, a mal vieilli. L'objet même du transport est</p>

						<p>particulièrement traumatisant pour les navires, les techniques de manutention avec des crapeaux d'une capacité de 40 tonnes mettent à forte contribution les éléments de structure de la coque par des versements de produits en masse et des chocs. Les rendements de manutention peuvent atteindre 4 000 à 5 000 tonnes par heure. Une flotte de qualité au sein d'une offre mondiale où les navires de ce type ont une mauvaise réputation (cf les statistiques d'assurances où de nombreux navires sont impliqués dans des sinistres) sera de plus en plus valorisée.</p> <p>En revanche les navires au tramping ne sont pas adaptés à ce type de financement, car ils évoluent dans un marché volatile et sont largement immatriculés sous registre de libre immatriculation.</p> <p>Offrir cette facilité de financement, permet de faire perdurer une fraction de sa flotte sous pavillon français et maintenir une stratégie de coopération de longue terme entre les pouvoirs publics et l'armement.</p>
11	- Français - SNC	oui	oui	oui	31/06/ 2004	idem n°10, sister ship.

n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
12	- Français - SA	oui	oui en Pool	oui	01/02/ 2002	Marché de type 2 : La flotte gazière sous pavillon français ne possédait pas ce type d'unité. Il existe un gros gazier de 125 000 m <sup>3</sup> sur l'Algérie et trois plus petits au cabotage. Le navire sera géré dans un pool d'armateurs. L'objectif est à terme d'avoir un armateur français compétent sur ce marché, sa position au sein d'un regroupement commercial lui permettra d'acquérir les connaissances spécifiques (brevets spéciaux-etc...) à ce type de marché. Il n'était auparavant qu'affréteur à temps.
13	- Français - SA	oui	oui en Pool	oui	01/02/ 2002	idem n° 12, sister ship.
14	- Français - SA	oui	oui	oui	31/06/ 2003	Marché de type 1 : Armement familial, l'activité principale est l'approvisionnement de la Corse en produits pétroliers. Ce navire remplace un ancien transporteur de produits plus petit. Il est, comme l'était le précédent, totalement armé de navigants français. L'accroissement de capacité doit permettre d'élargir son marché au cabotage méditerranéen et ainsi d'éviter une marginalisation sur un marché trop ciblé. La société a maintenu des coûts d'exploitation bas qui la rendent compétitive.

n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
15	- Français - SNC	oui	oui	oui	31/03/ 2004	Marché de type 1 et 2 : L'acquisition de ce navire au plus grande capacité de transport est destiné aux liaisons transatlantiques pour des huiles alimentaires, du vin. Le navire est équipé de cuves inox techniquement intéressantes et adaptées au transport de produits différents.
16	- Français - SA	oui	oui	oui	31/11/ 2003	Marché de type 2 : Ce navire est destiné à la croisière sur un créneau novateur situé entre la plaisance et le grand paquebot.
17	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2001	Marché de type 1 et 3 : Ce projet associe deux points forts, un armateur d'expérience et un souscripteur en bonne santé financière. Cette combinaison entre un industriel et un armateur peut déboucher sur une création d'un nouveau pôle maritime et attirer ainsi un nouvel acteur. Cependant il ne s'agit pas d'un renforcement de la flotte car le navire était déjà sous pavillon français. Le précédent propriétaire voulait se désengager de ce type d'activité. Ce cargo a l'avantage de correspondre aux exigences des transports pour l'armée ou pour les opérations d'aide humanitaire. Son maintien sous pavillon français peut être, d'un point de vue stratégique, nécessaire.

n°	- nationalité de l'armateur exploitant - statut juridique	gestion technique oui/non	gestion commerciale oui/non	gestion du personnel oui/non	date de sortie	commentaires 1 = demande durable 2 = marché spécifique 3 = marché à risque
18	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2001	Marché de type 1 et 3 : Navire de transports spéciaux gréé de deux grues d'une capacité de levage de 100 tonnes. il répond à une demande de projet industriel pour des équipementiers. Ce navire précédemment répondait principalement aux demandes de transport du groupe Siemens. Il correspond aux exigences techniques pour les opérations militaires.
19	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2002	idem n° 18, sister ship
20	- Français - SA	oui	oui	oui	01/09/ 2002	Marché de type 1 et 2 : L'activité est le ravitaillement des plate-formes pétrolières dans le golf de Guinée.
21	- Français - SA	oui	oui	oui	31/12/ 2002	Marché de type 1 et 2 : cabotage sur la côte d'Afrique (cf n° 15).
22	- Français - SA	oui	oui	oui	31/02/ 2002	Marché de type 1 et 2 : Le navire dont la coque est construite en Pologne et la motorisation et les équipements sont montés en France, possède une profondeur de drague de 30 m. Son activité est l'extraction du maerl (composant naturel d'engrais).

Commentaires :

La répartition des projets par famille de justification, est de 1 projet de renouvellement, 2 projets avec transfert d'affrètement à propriété, 7 projets avec création d'un nouveau positionnement, et 11 projets de renforcement de la flotte sur des segments existants. Le projet du paquebot n°8 n'est pas recensé.

Le dénombrement entre demande durable (marché type 1), marché spécifique (type 2) et marché à risque (type 3) est :

- total ① = 14, pour un montant de 1798.5 MF ;
- total ② = 13, pour un montant de 3323.1 MF ;
- total ③ = 6, pour un montant de 2217.5 MF.

La recherche de marché spécifique ou de niche, semble la stratégie la plus prononcée. Il y a 8 sur 22 dossiers sur des marchés à risque, les montants engagés sont importants.

## **Glossaire**





Français	Anglais	Définition
<b>A</b>		
Affrètement	Charter	Location d'un navire armé ou non pour une période ou un voyage déterminé.
Affrètement à temps	Time charter	Location d'un navire armé pour une durée déterminée.
Affrètement au voyage	Voyage ou spot charter	Location d'un navire armé pour le transport d'une cargaison entre deux ou plusieurs ports désignés.
Affrètement coque-nue	Bare-boat charter	Location d'un navire non armé ( <i>il s'agit souvent d'une opération liée au financement du navire ou/et à son immatriculation</i> )
Aframax	Aframax	Navire citerne ( <i>pétrolier</i> ) d'une taille se situant aux alentours de 70000 tPL.
Age moyen	Average age	Age moyen d'une catégorie de navires, calculé soit par tranche de tonnage, soit navire par navire.
Armer ( <i>un navire</i> )	To put ( <i>a ship</i> ) in commission	Donner à un navire les moyens humains et techniques nécessaires à son exploitation commerciale.
<b>B</b>		
Balance des Paiements	Balance of Payment	Outil de mesure des transactions financières entre résidents et non résidents d'un pays.

Baril	Barrel	Unité de mesure de la production pétrolière. 1 tonne de pétrole brut = 7,33 barils. Un navire de 140000 tPL peut emporter un peu plus d'un million de barils.
-------	--------	---

C

CAF ( <i>Coût Assurance et Fret</i> )	CIF ( <i>Cost Insurance Freight</i> )	Terme du commerce international désignant un prix de vente comprenant le coût du fret et de l'assurance jusqu'au port de destination.
Capesize	Capesize	Navire vraquier ( <i>marchandises sèches</i> ) d'une taille comprise entre 120 000 et 160 000 tPL.
Catégories de navires	Ship types	Les principales grandes catégories de navires sont : navires citernes, vraciers secs, cargos de ligne, navires à passagers.
Chargeur	Shipper	Individu ou société qui commande l'action du transporteur pour l'acheminement de ses marchandises.
Chimiquier	Chemical tanker	Navire construit et aménagé pour le transport de marchandises dangereuses ( <i>IMDG Code - OMI</i> ), dans des citernes spécialisées.
CNUCED	UNCTAD ( <i>United Nation Conference on Trade and Development</i> )	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
Container ship ( <i>Full</i> )	Porte conteneurs ( <i>intégral</i> )	Navire entièrement aménagé avec des guides fixes ou mobiles pour le transport de conteneurs en cale ou en pontée.

CST	CST	Centi Stokes = unité de mesure de la viscosité des soutes des navires.
CTCI		Classification Internationale pour toutes les Branches d'Activités Economiques
CVS	Seasonally Adjusted	Corrigé des Variations Saisonnières = série statistique à laquelle on applique des coefficients de correction correspondant à des phénomènes saisonniers agissant de manière répétitive.
<b>D</b>		
DAU		Document Administratif Unique = formulaire de déclaration douanière pour les marchandises destinées à l'exportation hors de l'Union Européenne, commun à tous les pays membres.
DEB		Déclaration d'Echange de Biens = formulaire simplifié de déclaration douanière pour les échanges de biens entre les pays de l'Union Européenne, mis en place en 1993.
Démolition navale	Ship breaking	Un fois jugés inaptes à la navigation ou rejetés par le marché (obsoletes) les navires sont vendus au poids et au prix de la ferraille à des chantiers de démolition ( <i>Chine, Inde, Pakistan</i> ).
<b>E</b>		

Elasticité		Comparaison de la variation simultanée de deux grandeurs, aboutissant à l'évaluation d'un coefficient appelé : élasticité. Ex. : élasticité du fret à la variation de la capacité moyenne des navires.
EUROSTAT		Organisme chargé de récolter et de diffuser les statistiques des Etats membres de l'Union Européenne.
EQP (Equivalent Quarante Pieds)	FEU ( <i>Fourty Equivalent Unit</i> )	Unité de mesure ramenant une flotte ou un trafic de conteneurs diversifiée à la longueur d'un conteneur de 40 pieds (voir EVP).
EVP (Equivalent Vingt Pieds)	TEU ( <i>Twenty Equivalent Unit</i> )	Unité de mesure ramenant une flotte ou un trafic de conteneurs diversifiée à la longueur d'un conteneur de 20 pieds (voir EQP).
<b>F</b>		
FAB ( <i>Franco à Bord</i> )	FOB ( <i>Free On Board</i> )	Terme du commerce international désignant un prix de vente comprenant le coût de l'acheminement jusqu'au port de départ.
FAO	FAO	Food and Agricultural Organisation of the United Nations
Feederling	Feederling	Cabotage par porte-conteneurs
FMI	IMF - International Monetary Fund	Fond Monétaire International

Fret	Freight	Prix du transport de marchandises ( <i>ou de la location de navire pour l'affrètement à temps ou coque nue</i> ) à ne pas confondre avec la marchandise elle-même.
G		
Gazier	Liquid gas tanker	Navire construit et aménagé pour le transport de gaz liquéfié dans des citernes intégrées ou indépendantes, sous pression ou réfrigérées.
GNL	LNG	Gaz Naturel Liquéfié
GPL	LPG	Gaz de Pétrole Liquéfié
H		
Handysize	Handysize	Navire vraquier de 10000 à 45000 tPL, le plus souvent réparti en deux catégories : Handysize (10000-25000 tPL) et Handymax (25000-45000 tPL).
I		
Immatriculation (Pays d')	Registration (Country of)	Indique le pays ou le port sur les registres duquel le navire est enregistré ( <i>pavillon</i> ).
J		
Jb (ex. Tjb)	gt ( <i>gross tonnage</i> )	Jauge brute : unité de mesure issue de la Convention Internationale de 1969 sur la mesure des espaces intérieurs des navires, dont la définition est variable selon le type de navire.

Jbc (ex. Tjbc)	cgt ( <i>compensated gross tonnage</i> )	Jauge brute compensée : multiplication de la jauge (Jb) d'un navire par un coefficient déterminé en fonction du type et de la taille d'un navire, souvent utilisé comme un indicateur du volume nécessaire de travail d'un chantier pour construire un navire.
Jn (ex. Tjn)	nt ( <i>net tonnage</i> )	Jauge nette : unité de mesure issue de la Convention Internationale de 1969 sur la mesure des espaces intérieurs commerciaux ( <i>réservés au transport</i> ) des navires, dont la définition est variable selon le type de navire. ( <i>voir Jb</i> )

L

Lignes de franc bord	Load Lines	Marquage obligatoire du flanc des navires définissant le niveau maximum de chargement en fonction des zones de navigation. ( <i>Convention Load Lines - OMI</i> )
----------------------	------------	---

M

Mille marin	International knots	1 mille = 1,8520 kilomètre
Minéralier	Ore carrier ( <i>Bulk carrier</i> )	Vraquier sec, navire simple pont renforcé pour le transport de minerais.
ml ( <i>mètre linéaire</i> )	lm ( <i>meters</i> )	( <i>lane</i> ) mètre linéaire : unité de mesure de la capacité des garages d'un navire roulier ( <i>Ro-Ro</i> ).

N

Navire passagers	à Passenger ship	Navire aménagé pour transporter au moins 12 passagers payants avec ou sans
------------------	------------------	--

cabines.

---

NST	Commodity Group	Nomenclature Statistique des Transports = classement des marchandises en 4 niveaux et 176 positions élémentaires
-----	-----------------	--

---

**O**

---

OCDE	OECD	Organisation internationale pour la Coopération et le Développement
------	------	--

---

---

OMI	IMO	Organisation Maritime Internationale.
-----	-----	---------------------------------------

---

P		
Panamax	Panamax	Navire dont les dimensions lui permettent au maximum de franchir le Canal de Panama, soit : environ 4400 EVP pour un porte-conteneurs, 70000 tPL pour un vraquier.
Pavillon	Flag	Drapeau du pays d'immatriculation du navire
Pétrolier	Oil tanker	Navire simple pont construit et aménagé pour le transport de marchandises liquides en citernes intégrées à la coque, comprenant le pétrole et les produits pétroliers à l'exclusion des matières dangereuses (Code OMI).
Pied	Feet	1 pied = 0,3048m. Un conteneur de 20 pieds de long (EVP) mesure 6,096m.
Propriétaire (Pays du)	Domicile (Country of)	Indique le pays où la majeure partie des intérêts qui contrôlent le navire sont situés, en termes de société mère.
R		
Reefer	Navire réfrigéré	Cargo sec spécialement conçu avec 80% ou plus de capacité de transport sous température dirigée.
Registre	Register	Port ou pays d'immatriculation du navire.
Registres ouverts	Open registries	Pays autorisant l'immatriculation de navires propriété de non résidents.
Registres ouverts (principaux)	Open registries (major)	Liberia, Panama, Chypre, Bahamas, Bermudes, Malte Saint-Vincent, Marshall Islands, Vanuatu, Antigua & Barbuda.



Roulier Transbordeur	- RoRo cargo RoRo passenger	- Navire aménagé pour le transport de véhicules roulants ( <i>roll on - roll off = manutention horizontale</i> ) avec ou sans aménagements particuliers pour les passagers.
-------------------------	-----------------------------------	---

S

Specialised carrier ( <i>Special ship</i> ).	Navire spécialisé	Cargo sec spécialement conçu pour le transport de marchandises particulières.
---	----------------------	---

T

tdl ( <i>tonnes de déplacement lège</i> )	ldt ( <i>Light Displacement Tons</i> )	Poids à vide du navire : unité de mesure servant à l'évaluation du prix d'un navire vendu pour la démolition.
---	--	---

tPL ( <i>tonnes de port en lourd</i> )	dwt ( <i>deadweight tons</i> )	Unité de mesure exprimée en tonnes du chargement maximum d'un navire (i.e. poids de la marchandise, passagers, soutes, approvisionnements et équipage) chargé à la limite de sa ligne de franc bord été.
--	------------------------------------	--

Trade	Trade	Ligne maritime définissant un marché pour un type de transport et/ou un type de marchandise. Ex. : le 'trade' Golfe Persique ( <i>AG</i> )-Extrême Orient ( <i>East</i> ) pour les transports de pétrole brut.
-------	-------	--

V

VLCC/ULCC	VLCC/ULCC	Very/Ultra Large Crude Carrier : Navire destiné au transport de pétrole brut de 200 000 à 300 000 tPL ( <i>Very</i> ) et de + de 300 000 tPL ( <i>Ultra</i> ).
-----------	-----------	--

Volume	- Capacity -	in	Le terme "volume" peut être compris de
Volume/Valeur	Volume terms		deux manières distinctes. D'une part, en tant qu'unité de mesure physique ( $m^3$ , $Jb$ ,...) et d'autre part en tant que valeur de laquelle on retranche un pourcentage de variation des prix sur une période déterminée.
Vraquier mixte	Ore/Bulk/Oil carrier (OBO)		Vraquier mixte aménagé pour le transport alterné de marchandises sèches ou liquides en vrac dans les mêmes cales mais non simultanément.
Vraquier sec	Dry bulk		Vraquier sec. Navire simple pont, machines disposées à l'arrière, cales à panneaux supérieurs, capable de transporter une grande variété de marchandises sèches sans arrimage.

## **Bibliographie et documentation**



### Rapports généraux :

- « Le transport maritime en 1995 ». Rapport OCDE, édition 1997.

### Marine Marchande française :

- Rapports du Comité Central des Armateurs de France:
  - « La Marine Marchande en 1995 ».
  - « La Marine Marchande en 1996 ».
  - « cahier statistique maritime 1997 »
- Rapport du Conseil Supérieur de la Marine Marchande:  
Rapport annuel de 1994: « Bilan et propositions ».

### Politique publique :

- « Rapport sur le projet de loi relatif à l'encouragement fiscal en faveur de la souscription de parts de copropriété de navires de commerce ». Par M. OUDIN, sénateur. N°410 session ordinaire 1995-1996.
- « Régimes d'aide spécifique à la Marine Marchande ». Dossier CCAF, 1994.
- « Règlement (CEE) du Conseil du 22 décembre 1986 portant application du principe de la libre prestation des services aux transports maritimes entre Etats membres et Etats non membres et pays tiers. Règlement (CEE) du Conseil n° 4055/86, publication au JOCE 31 décembre 1986.
- « Règlement (CEE) du Conseil du 22 décembre 1986 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du Traité aux transports maritimes ». Règlement (CEE) du Conseil n° 4056/86, publication au JOCE 31 décembre 1986.

- Bibliographie et documentation -

- « Règlement (CEE) du Conseil du 22 décembre 1986 relatif aux pratiques tarifaires déloyales dans les transports maritimes ».  
Règlement (CEE) du Conseil n° 4057/86, publication au JOCE 31 décembre 1986.
- « Règlement (CEE) du Conseil du 22 décembre 1986 concernant une action coordonnée en vue de sauvegarder le libre accès au trafic transocéanique ».  
Règlement (CEE) du Conseil n° 4058/86, publication au JOCE 31 décembre 1986.
- « Vers une nouvelle stratégie maritime ».  
Commission européenne, Texte E, COM (96) 81, de M. KINNOCK.
- « Compétitivité des industries maritimes ».  
Commission européenne, Texte F, COM (96) 84, de M. BANGEMAN et M. KINNOCK.
- « La nouvelle politique européenne »  
Extraits de la conférence à l'Académie de Marine de M. SIMONNET.
- « Orientations communautaires sur les aides d'état aux transports maritimes ».  
DG VII, Transports 06/12/1996.
- « Le transport Maritime de Courte Distance, Perspectives et Défis ».  
Communication à la Commission au Parlement européen au Conseil, au Comité économique et social et Comité des régions, COM (95) 317.
- Avis sur « Le transport maritime de courte distance, perspectives et défis ».  
Comités des régions, 01/1996.
- « Transport et liaisons maritimes, propositions et recommandations ».  
Programme Atlantis I.

- « Cargo Preference Laws-Estimated Cost and Effects » - Maritime Industry.  
United States General Accounting Office, Novembre 1994.

Ligne régulière :

- « La stratégie des armateurs ».  
DAEI-SES- février 1996.
- « Stratégie des grands armements conteneurisés et desserte terrestre du continent européen ».  
Rapport CATRAM de octobre 1994.
- « Évolution et perspectives du transport maritime par conteneurs: globalisation et concentrations ».  
Extraits de la conférence de M. MASSAC à l'Académie de Marine, le 05/03/1997.
- « La gestion des lignes régulières ».  
Extraits de la conférence de M. HUCHET à l'Académie de Marine, le 19/03/1997.
- « La Compagnie Générale Maritime et l'espace maritime, 1945-1995 ».  
Thèse de doctorat de M. FREMONT 1996.
- « 15 propositions concrètes pour dynamiser l'économie et l'emploi »  
Établies par l'AUTF, la FFOCT, la FACAM, l'UNIM et des armements, Cosco, Evergreen, Mitsui/OSK, OOCL, P&O/ Nedlloyd, Sea-Land, et Zim.
- « Services offered and weekly available slots on transatlantic, Europe/Far East and transpacific trades ».  
Document OCDE, DSTI/SI/MT/RD (97)5, du 15/04/97.

Coût d'exploitation :

- « Avantages concurrentiels dont bénéficient certains armateurs du fait de l'inobservation des règles et des normes internationales en vigueur ». OCDE/GD (96)4.
- « Politique maritime et compétitivité ». Journée spécialisée de l'I.N.R.E.T.S mars 1997.