

**CONSEIL GENERAL
DES PONTS ET CHAUSSEES**

**INSPECTION GENERALE
DES SERVICES DES
AFFAIRES MARITIMES**

Affaire n° : 1999-0217-01

**L'AVENIR DE LA FLOTTE DE COMMERCE
FRANCAISE :
UNE DEMARCHE COLLECTIVE !**

Rapport

présenté par

Jean-Yves HAMON
Inspecteur Général des Transports
et des Travaux Publics

Jean-Claude DUBOIS
Inspecteur Général des Services
des Affaires Maritimes

assistés de

Gérard GASC
Administrateur des Affaires Maritimes

***Peut-être alors, mais ils osent à peine y croire,
peut-être alors le miracle qu'ils n'osaient pas espérer
se produirait.***

Nathalie Sarraute

Les fruits d'or 1963

TABLE DES MATIERES

Introduction	5
1 ^{ère} partie : La flotte de commerce française est en voie de disparition	9
1. 1. Existe-t-il encore des navires de commerce français ?	9
1. 2. Après 30 ans de régression, la flotte s'est stabilisée récemment	11
1. 3. Les causes de l'effondrement sont connues depuis longtemps	13
1. 3. 1. Le manque de compétitivité des navires français	13
1. 3. 1. 1. Les coûts d'achat et de fonctionnement des navires	14
1. 3. 1. 2. Les frais de personnel	17
1. 3. 2. Les contraintes de l'Union européenne	20
1.3. 3. La banalisation du recours aux pavillons tiers	23
1. 3. 4. La mutation des armateurs français	24
1. 3. 5. Le désintérêt français	26
1. 3. 6. Le blocage du dialogue social	26
2 ^{ème} partie : Les soutiens existants	29
2. 1. Les aides de l'Etat	29
2. 1. 1. Le remboursement de la part maritime de la taxe professionnelle	29
2. 1. 2. Le remboursement de certaines contributions sociales patronales	31
2. 1. 3. Une aide à l'investissement : le GIE fiscal	33
2. 2. L'immatriculation des navires sur le registre du Territoire des Terres Australes et Antarctiques Françaises	36
2. 2. 1. Textes instituant et le registre	36
2. 2. 2. Portée du régime juridique	39
3 ^{ème} partie: Propositions pour l'avenir	43
3. 1. Quels objectifs ?	43
3. 2. Le remboursement de la part maritime de la taxe professionnelle	45
3. 3. Le remboursement des charges sociales	45
3. 4. L'embarquement de marins étrangers	46
3. 4. 1. Condition de la survie	46
3. 4. 2. Les alternatives	47
3. 4. 3. Le registre des TAAF	48
3. 5. Les G.I.E. fiscaux	50
3. 6. Conclusion de la troisième partie	52
Conclusion	57

INTRODUCTION

Dans un précédent rapport signé par l'un des auteurs du présent document il était souligné : **"De tout temps, la puissance maritime d'une collectivité humaine, qu'elle soit militaire ou commerciale, a été étroitement corrélée à sa puissance politique et à son rayonnement."**

De très nombreux exemples confirment la validité de cette assertion à travers l'histoire et la géographie politique mondiale. Pour s'en tenir à une période récente, les Etats-Unis firent face aux besoins de transport générés par la dernière guerre mondiale en engageant un considérable programme de construction en série de cargos secs (liberty ships) et de pétroliers.

Ils se retrouvèrent à la fin des hostilités avec la première flotte mondiale, vérifiant ainsi, une fois de plus, la corrélation existant entre l'importance d'une flotte marchande et le poids politique et économique d'un Etat.

Bon nombre de ces navires furent alors transférés sous d'autres pavillons : certains, cédés aux pays européens, leur permirent de reconstituer leurs flottes, d'autres, déjà en raison de leur coût d'exploitation, furent transférés sous les pavillons du Liberia et du Panama, pays avec lesquels les Etats-Unis passèrent des accords leur permettant d'utiliser ces navires en cas de besoin. D'autres enfin constituèrent la flotte de réserve du pays.

Plus récemment encore, l'accession au rang de nations maritimes du Japon d'une part, des pays d'Asie orientale (Taïwan, Hong-Kong, Corée du Sud, Chine, etc.) d'autre part, accompagna le développement accéléré de ces nouveaux venus sur la scène économique internationale.

Depuis 1945, la flotte mondiale de navires de transport s'est rapidement et fortement accrue : elle a plus que quintuplé en volume de 1948 à 1995 ce qui représente un taux moyen d'accroissement de près de 4% par an. L'importance de cette progression s'explique par la croissance forte et continue du commerce international depuis la dernière guerre.

La France n'a pas échappé à la fatalité que constitue l'étroite corrélation entre puissance économique et puissance maritime. Mais à la différence de ce qui s'est passé ailleurs, la France n'est pas un pays maritime et ne se reconnaît que très peu dans sa flotte et dans ses marins.

Aussi, de Louis XI à nos jours en passant par François 1^{er}, Colbert et Jules Ferry, les expéditions maritimes et les développements successifs de la flotte de commerce française ont été initiés et soutenus par l'Etat royal ou républicain.

Les raisons de ces soutiens successifs ont été souvent énumérées :

- **Les motifs stratégiques et militaires** sont les premiers et les plus souvent cités, vraisemblablement pour des raisons historiques. La distinction entre navires civils et navires militaires est une notion relativement récente comme en témoignent les expressions "armer" un navire, "armateur" ou "armement". Mais ces motifs restent d'actualité comme l'ont démontré l'exemple précité de l'attitude des Etats-Unis au cours de la seconde guerre mondiale ou les affrètements de navires de charge réalisés par la France pour les besoins de l'évacuation de ses ressortissants ou du transport de ses troupes et du matériel militaire lors de conflits plus locaux (Liban, Aden, guerre du Golfe, Bosnie, etc.).
- **Les motifs commerciaux** sont presque aussi souvent cités. Le transport maritime est encore, malgré le développement rapide des autres modes (routier, ferré ou aérien), le vecteur des trois quarts de l'ensemble du commerce international. Il reste de loin le moyen le plus économique pour le transport des pondéreux ou pour les transports en grandes quantités sur de longues distances.

Du coup, le contrôle du transport maritime reste un élément fondamental de tout développement économique axé sur le commerce international et notamment sur les importations de matières premières et les exportations de produits finis, ce qui est le cas de l'Europe en général et de la France en particulier. Les prix, les délais et la qualité du transport des approvisionnements et des livraisons font partie intégrante de la compétitivité des produits industriels. Leur maîtrise est donc essentielle et les grandes puissances commerciales l'ont compris depuis longtemps comme en ont témoigné le développement des flottes européennes au début de ce siècle et celui des flottes asiatiques au cours des vingt dernières années.

Les grands consortiums¹ internationaux de lignes régulières choisissent leurs escales en fonction des intérêts des entreprises qui les composent. Lorsque les armements français n'en font pas partie faute de moyens suffisants, les chargeurs doivent alors se contenter d'un service dégradé ou passer par les ports étrangers mieux desservis, contribuant ainsi à la régression des ports français.

- **L'efficacité et parfois l'existence même de nombreux métiers connexes** dépendent étroitement de l'existence d'une flotte de commerce. L'importance sur le marché mondial des assureurs et réassureurs, des sociétés de classification, des courtiers d'affrètements et d'achats et ventes de navires français ne serait pas ce qu'elle est sans l'existence d'un fond de commerce constitué par des navires français. La disparition, au cours des trente dernières années, de la plupart des chantiers de construction et de réparation navale français, étrangement corrélée avec la diminution drastique du nombre

¹ Groupement d'armateurs ayant mis en commun leurs navires sur une ligne donnée afin d'assurer à la clientèle un service régulier et fréquent qu'ils ne pourraient pas fournir avec leurs seuls moyens nautiques.

de navires de commerce français apporte la démonstration a contrario du risque pesant sur l'ensemble des activités maritimes de commerce de ce pays.

Les pilotes et experts maritimes dont nous avons besoin, les fonctionnaires chargés de la sécurité de nos ports et de celle de la navigation devront-ils être recrutés à l'étranger dans quelques années faute de navires français sur lesquels les embarquer pour les former et leur permettre d'acquérir l'expérience professionnelle indispensable ? En effet, certains métiers, bien qu'exercés à terre, ne peuvent l'être avec la compétence voulue qu'après l'acquisition d'une expérience à la mer suffisamment longue. Et le manque de personnel qualifié n'est pas une hypothèse d'école comme en témoignent par exemple la faiblesse du nombre des candidats aux derniers concours de professeurs de l'enseignement maritime, d'administrateurs des affaires maritimes, d'officiers de port et d'officier de port adjoints et, certaines années, le nombre de postes qui restent vacants.

- **La sécurité des navires et de la navigation** est d'autant mieux assurée que les Etats dont ils battent le pavillon manifestent une réelle volonté de maîtriser leur flotte de commerce. Il s'agit d'une donnée d'expérience confortée par les taux d'accident par pavillon (cf : annexe 4).

Sans doute, pour citer à nouveau les termes du rapport cité en début du présent document, **"tous ces arguments ne signifient pas qu'un Etat doive n'avoir recours et n'autoriser certaines activités qu'à des navires relevant de son seul pavillon ou appartenant à sa seule marine. Il n'existe aucun argument décisif à lui seul en faveur du maintien d'une flotte de commerce, mais seulement un faisceau d'arguments : l'expérience a montré l'utilité pour un Etat d'être en mesure de maîtriser une certaine fraction de la flotte nécessaire à la satisfaction de ses besoins de transport maritime"**.

Faute de contrôle d'une part suffisante de cet élément c'est toute la chaîne de transport, de l'achat de la matière première à la livraison du produit fini, et toute la filière navale, depuis les chantiers de construction en amont jusqu'aux assureurs de la marchandise en aval, qui risquerait de s'effondrer.

La même problématique a cours dans tous les pays dont le commerce extérieur représente une part significative du produit national. Le Canada, l'Allemagne, le Japon notamment, se sont posés à plusieurs reprises, au cours de leur histoire récente, la question de savoir s'il fallait créer (cas du Canada) ou soutenir leur flotte de commerce.

Les réponses ont été variées. En effet, si tous ces Etats ont conclu à l'importance d'une flotte de commerce nationale, ceux qui disposaient déjà d'un nombre de navires conséquent ont tous décidé de la soutenir. Par contre ceux qui, comme le Canada, auraient dû la créer de toute pièce ont, jusqu'à présent, considéré que le coût en aurait été trop élevé et le temps nécessaire à la formation du personnel qualifié trop long.

Or, contrairement à ce que l'on aurait pu penser, la France, pays bordé de mers sur trois de ses six côtés (sans oublier les départements et territoires d'outre-mer), n'est pas un pays maritime. Nos compatriotes ne voient la mer qu'à travers quelques grands navigateurs : corsaires d'hier et régatiers d'aujourd'hui.

Encore, les premiers ne furent-ils souvent que les mandataires d'un Etat qui, faute de financer avec la cassette du contribuable la présence française sur les mers du monde, encourageait des pratiques peu conformes au droit international moderne.

Les seconds ont au moins eu le mérite d'amener quelques groupes français à financer une forme particulière d'aventure maritime.

Les entreprises françaises d'armement au commerce n'y sont pas parvenues.

La flotte de commerce française est en effet en voie de disparition après trente ans de régression et quelques années de stabilisation précaire. Les causes de l'effondrement étant toujours présentes, seules des mesures assurées d'une permanence effective dans le temps pourraient favoriser son redressement.

PREMIERE PARTIE

LA FLOTTE DE COMMERCE FRANCAISE EST EN VOIE DE DISPARITION

1. 1. Existe-t-il encore des navires de commerce français ?

La flotte française de navires immatriculés au commerce est constituée, pour l'essentiel de petits, voire de tout petits navires. On en dénombre encore un millier dont la jauge brute dépasse 40 tonneaux ou unités de mesure spéciale (UMS). Ils engendrent un minimum de 2 500 postes de travail d'officier et plus de 5 000 postes de travail de personnel d'exécution.

Seulement 630 navires dépassent 100 tonneaux de jauge brute ou 100 UMS. Ils comportent un minimum de 2 100 postes embarqués d'officiers et 4 500 postes de personnel d'exécution.

Les statistiques de la Direction du Transport Maritime, des Ports et du Littoral qui ne compte que les navires affectés au transport de passagers et de marchandises armés au long cours ou au cabotage (à l'exclusion donc des navires côtiers et des engins de travaux maritimes, ravitailleurs de plate-forme etc.) ne recensaient plus que 210 navires au 1^{er} janvier 1999 d'une jauge totale un peu supérieure à 4 100 000 tonneaux bruts ou UMS et d'un port en lourd un peu inférieur à 6 500 000 tonnes.

Entre les mains de 80 entreprises d'armement maritime parfois apparentées, cette flotte comportait :

- **152 navires dits "secs"** d'une jauge brute de 1 600 000 tonneaux ou UMS et 1 800 000 tonnes de port en lourd dont :
 - 7 paquebots ou paquebots mixtes immatriculés et en service outre-mer
 - 32 transbordeurs et vedettes à passagers affectés aux lignes de Méditerranée et de la Manche
 - 10 rouliers
 - 4 transporteurs de colis lourds
 - 10 cargos polyvalents
 - 4 porte-conteneurs – rouliers
 - 16 porte conteneurs
 - 2 cargos frigorifiques
 - 4 grumiers
 - 5 transporteurs de vrac sec
 - 4 navires citernes à produits alimentaires
 - 5 transporteurs de produits chimiques
 - 49 caboteurs de moins de 500 tonneaux ou navires effectuant des navigations inter-îles outre-mer

- **58 pétroliers** d'une jauge brute de 2 500 000 tonneaux ou UMS et 4 600 000 tonnes de port en lourd dont :

14 pétroliers long courriers de 100 000 tonnes à 350 000 tonnes de port en lourd
 8 transporteurs de gaz naturel liquéfié
 29 caboteurs pétroliers de 500 tonnes à 50 000 tonnes de port en lourd
 7 pétroliers stationnaires outre-mer

Au sein de la flotte des navires "secs" :

- 45 sont immatriculés dans un port de métropole : pour la plupart des transbordeurs ou des cargos assurant des liaisons très courtes en métropole;
- 60 sont immatriculés aux Terres Australes et Antarctiques Françaises (Port aux Français) ; ces navires représentent la totalité de la flotte de long courriers et l'essentiel de la flotte de cabotage international hormis les transbordeurs.
- 47 sont immatriculés dans un autre port d'outre-mer : à 4 exceptions près (navires de croisière immatriculés à Wallis et Futuna (MataUtu)) il s'agit d'unités assurant des dessertes locales pour le fret ou les passagers.

Parmi les navires pétroliers et gaziers :

- 40 (sur 58) sont immatriculés aux Terres Australes et Antarctiques Françaises (Port aux Français) ; ils constituent la totalité de la flotte de long courriers et de la flotte de cabotage international à 2 exceptions près.

Les Kerguelen enregistrent donc un tout petit peu moins de la moitié de la flotte française ainsi recensée tandis que les ports métropolitains n'en accueillent qu'un peu plus du quart, les autres relevant des divers départements ou territoires d'outre-mer.

L'ensemble de la flotte décrite ci-dessus génère environ 2 000 emplois d'officiers et 4 400 emplois de personnel d'exécution. Mais plus du quart des officiers et plus des deux tiers du personnel d'exécution naviguent sur des transbordeurs.

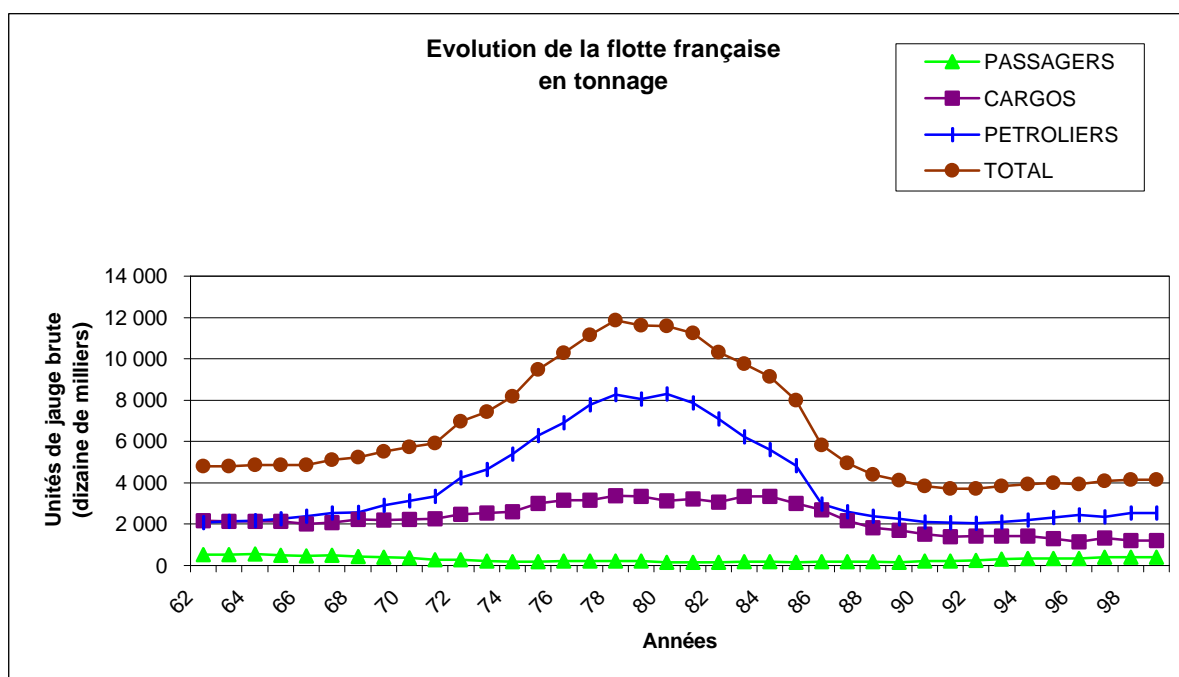
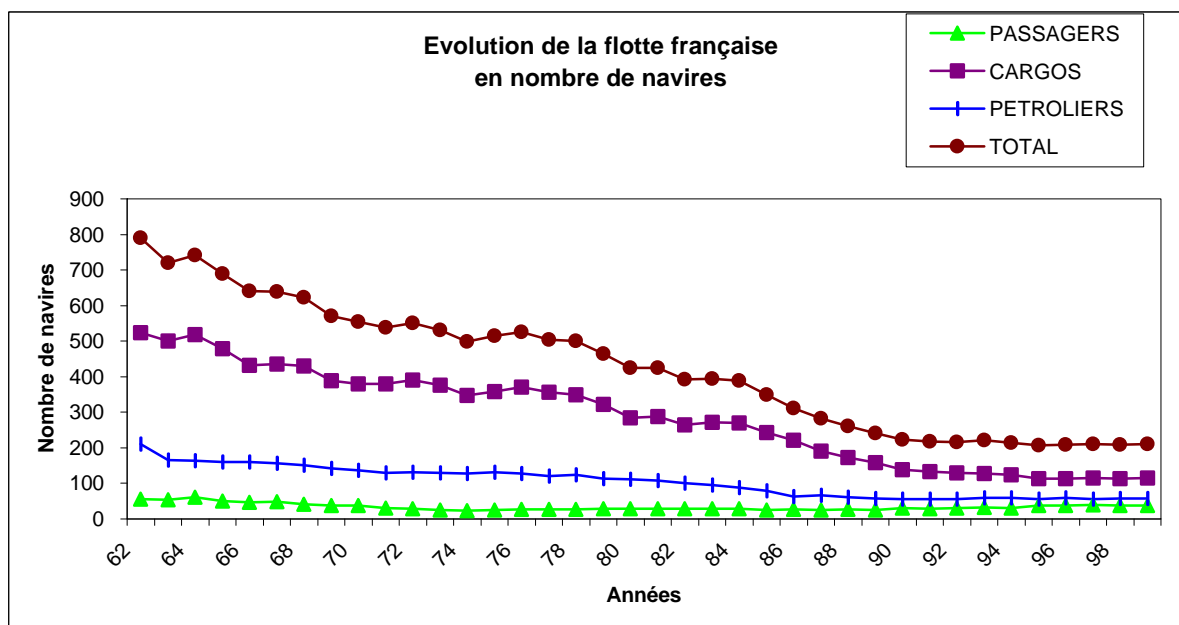
Comme on l'a vu, les navires recensés et les emplois qu'ils génèrent ne représentent pas, et de loin, la totalité de la flotte française armée au commerce. C'est ainsi qu'on estime à 700 officiers et 1 700 membres du personnel d'exécution le nombre de marins qui se consacrent aux seules activités portuaires.

Enfin, parmi les navires relevant de la statistique de la Direction du Transport Maritime, des Ports et du Littoral, ceux qui sont immatriculés aux Kerguelen emploient environ un millier d'officiers et 1 350 membres du personnel d'exécution dont 650 officiers français et 200 membres français du personnel d'exécution.

Le petit nombre d'emplois que pourvoit la marine marchande française pourrait signifier son modernisme technique et économique et représenter sa force. Il a été et reste cependant sa faiblesse.

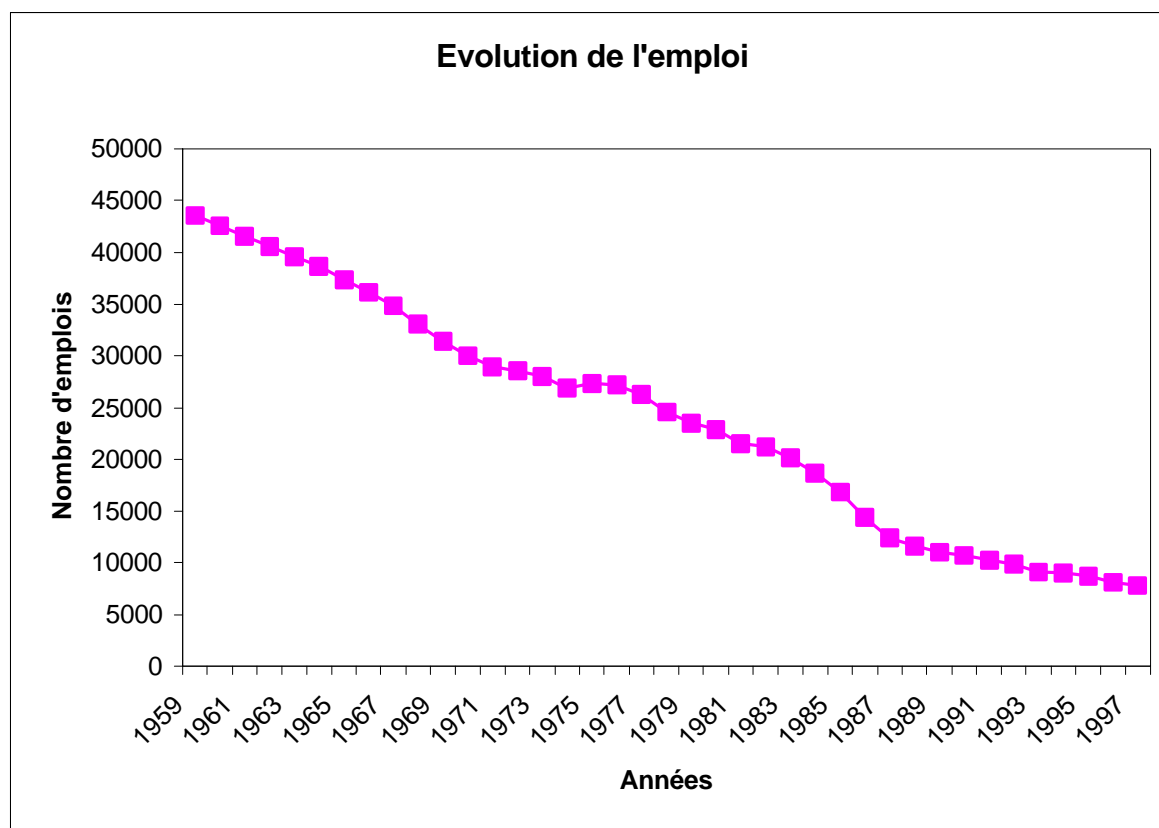
1. 2. Après 30 ans de régression, la flotte s'est récemment stabilisée

Comme en témoigne le graphique ci-après, la flotte française des navires de transport de marchandise et de passagers de plus de 100 tonneaux de jauge brute ou de 100 UMS exploités au long cours ou au cabotage n'a cessé de diminuer en nombre de 1962 (790 navires) à 1996, date à laquelle elle s'est stabilisée à 210 navires.



Évaluée en tonneaux de jauge brute, la flotte a crû fortement jusqu'en 1978 (11 900 000 tonneaux) du fait de l'entrée en service de navires de plus en plus gros et notamment de pétroliers géants (very large crude carriers (VLCC) et ultra large crude carriers (ULCC)). En revanche, elle n'a cessé de diminuer depuis cette date.

Quant à l'emploi embarqué, il s'est effondré encore plus rapidement. Le nombre de marins du commerce, toutes navigations et tous types d'emplois confondus, est passé de 43 000 environ en 1962 à un peu moins de 8 000 aujourd'hui.



La diminution spectaculaire de la flotte française en nombre de navires dès 1962 et en tonnage à partir de 1978 ne se vérifie pas partout à l'étranger.

En effet, la flotte mondiale n'a cessé d'augmenter tant en nombre de navires qu'en tonnage. Elle a même crû en tonneaux de jauge brute au rythme surprenant de 7,5 % l'an de 1962 à 1975, puis au rythme ralenti de 0,8 % de 1975 à 1987 avant de reprendre sa hausse au taux moyen de 2,7 % l'an.

La flotte marchande française est parvenue, en accroissant fortement la taille de ses navires, à suivre l'évolution mondiale en tonnage jusqu'en 1978, même si depuis 1962 le nombre de navires diminuait.

Depuis 1978 en revanche, la baisse du tonnage de la flotte française et celle du nombre de navires s'apparentent à un effondrement alors que la flotte mondiale poursuivait son augmentation.

Ces évolutions ont conduit à une chute continue du rang occupé par la France dans le concert maritime mondial : du 5^{ème} rang mondial en tonnage au cours des années 60, elle est passée au 28^{ème} rang. Elle se situe au 31^{ème} rang en nombre de navires.

En même temps l'âge moyen pondéré des navires français n'a cessé d'augmenter : de 6 ans environ jusqu'en 1980, il est passé à près de 15 ans. Cette augmentation régulière d'environ une demi-année chaque année est le signe d'un renouvellement moitié moindre de ce qu'il devrait être pour que la flotte se maintienne en nombre.

La diminution de la flotte de commerce française, si elle devait se poursuivre, aurait de multiples conséquences et risquerait notamment d'entraîner l'affaiblissement général de toute la filière maritime française avec les pertes d'emplois à terre en conséquence.

1. 3. Les causes de l'effondrement sont connues depuis longtemps

La cause première en est le manque de compétitivité du pavillon français dont un certain nombre de facteurs secondaires ont contribué ces vingt dernières années à en aggraver l'impact.

1. 3. 1. Le manque de compétitivité des navires français

L'armement français est en effet confronté à une concurrence internationale particulièrement vive. Dans un secteur mondialisé où l'offre de transport est structurellement supérieure à la demande (sous la pression, prétendent certains, de l'importance des soutiens aux chantiers navals), où il n'existe ni protection douanière, ni, contrairement aux produits industriels ou agricoles, de protection par les coûts de transport, les prix ont, sauf événement majeur (fermeture du canal de Suez en 1956 par exemple), tendance à s'aligner sur les coûts d'exploitation les plus bas.

Certes, dans le passé, certaines lignes maritimes considérées comme stratégiques ou de prestige ont bénéficié d'avantages particuliers : ce fut le cas des liaisons régulières avec les territoires d'outre-mer (préférence coloniale) ou celui des lignes de l'Atlantique Nord (largement subventionnées). L'indépendance de la plupart de nos anciennes colonies comme les règles de l'Union Européenne interdisent aujourd'hui ces soutiens.

Il est clair que, dans la généralité des cas, les recettes des armements français ne diffèrent pas de celles de leurs concurrents étrangers quelle que soit leur nationalité.

Dans cette compétition totalement ouverte, l'armement français peut lui-même tirer profit de l'ouverture complète des marchés pour bon nombre de ses postes de coût : achat des navires, soutes et approvisionnements divers peuvent s'effectuer en France comme à l'étranger à des conditions non discriminatoires.

Afin d'apprécier les problèmes de compétitivité de l'armement français, nous avons étudié les comptes d'exploitation de différents navires appartenant à des armateurs français :

- Certains battent pavillon français et sont immatriculés en métropole,
- D'autres battent pavillon français et sont immatriculés aux Terres Australes et Antarctiques Françaises,
- D'autres enfin battent un pavillon économique.

Bien que, faute de temps, nous ayons dû limiter nos investigations à quelques navires seulement, l'examen des différents postes de dépense et la consultation de rapports établis précédemment, soit à la demande des autorités françaises, soit sous l'égide de l'Union Européenne, permettent d'effectuer les constatations suivantes :

1. 3. 1. 1. Les coûts d'achat et de fonctionnement des navires

Les achats et ventes de navires

Les armateurs français ont maintenant une totale liberté de choix du chantier de construction de leurs navires. Il ne pourrait d'ailleurs guère en être autrement car la disparition progressive des grands chantiers de construction navale français leur interdirait purement et simplement de commander certains types de navires : pétroliers et vracquiers notamment. Ils ont aussi le choix d'acheter des navires d'occasion comme bon leur semble.

Ils ne sauraient dès lors s'estimer pénalisés (et ne prétendent pas l'être) dans les conditions d'achat et de vente de leurs navires par rapport à leurs concurrents étrangers de quelque nationalité qu'ils soient.

Les frais financiers

Leur montant peut varier significativement selon la manière dont les navires sont financés, la situation comptable des armements et le niveau des garanties apportées aux banques qui gouvernent le niveau des taux d'intérêt pratiqués. Ceux-ci, souvent indexés sur le "LIBOR" (London Interbank Offered Rate), ont été ces dernières années élevés en termes réels. Or, un écart d'un point de marge sur un financement de 50 millions de US\$ se traduit par 3 MF par an de frais financiers, soit 8 000 F par jour, ce qui est presque l'ordre de grandeur, on le verra plus loin, de la différence entre le coût d'exploitation d'un navire immatriculé aux TAAF et celui d'un navire étranger.

Dans ce domaine, pour peu que leur situation financière soit saine, ou que leur projet industriel soit convaincant, tous les armements français et étrangers devraient être sur un pied d'égalité. Il est vrai que certaines entreprises, intégrées à des groupes financiers importants, peuvent sans doute bénéficier de financements spécialement avantageux. Tel est rarement le cas des armements français.

Le système juridique français et les lenteurs qu'il engendre ne leur permettent en outre pas d'apporter à leurs créanciers des garanties aussi fongibles que les hypothèques maritimes ou les nantissements de titres de droit anglo-saxon.

Les conditions d'entretien et de sécurité

Les armateurs évoquent parfois les majorations de prix des navires et de coûts d'entretien résultant de la manière très stricte dont les services français chargés de la sécurité des navires comprendraient et appliqueraient les normes internationales, générant ainsi des charges sensiblement plus élevées qu'à l'étranger.

Les éléments en notre possession ne permettent pas de trancher le débat. En effet les politiques d'entretien varient sensiblement d'un armement à l'autre, et, au sein du même armement, d'un navire à l'autre selon la manière dont il est armé. Une même entreprise préférera faire entretenir tel navire par le personnel du bord et tel autre navire par un chantier de réparation navale selon que l'équipage est important ou peu nombreux, que le navire est affrété ou en propriété.

Au delà du choix de la combinaison des facteurs de production qui reste l'apanage du chef d'entreprise, et à niveau d'entretien des navires équivalent, on ne voit pas ce qui défavoriserait les entreprises françaises par rapport à leurs concurrentes étrangères.

Les dotations aux amortissements

Elles peuvent varier considérablement en fonction de la rentabilité des navires et de la politique décidée par l'armement. Le rythme maximum permis par la réglementation fiscale française de droit commun (amortissement dégressif sur huit ans) laisse aux entreprises une grande souplesse de gestion. C'est ainsi qu'un navire peut être amorti à hauteur de 53 % en deux ans ce qui correspond à 159 MF pour un navire de 300 MF. Les armements ne se privent pas d'utiliser cette souplesse lorsque leurs résultats le leur permettent. Mais le même type d'avantage se retrouve dans beaucoup de législations étrangères (le Royaume Uni ayant été jusqu'à instaurer, à une époque, un système d'amortissement libre).

Les impôts et taxes

La fiscalité applicable aux armements n'est pas différente de celle des autres entreprises françaises. En ce sens elle pourrait se révéler pénalisante pour les armements dégageant des bénéfices importants et souhaitant les redistribuer à leurs actionnaires. En effet, sous certains pavillons (ceux du Libéria, du Panama, mais aussi celui des Pays-Bas, de l'Italie, de l'Allemagne, de la Norvège par exemple) elle se résume à une taxe forfaitaire au navire ou au tonnage.

En réalité, la fiscalité française est beaucoup plus souple qu'il n'y paraît au premier abord. C'est ainsi que l'application qui en est faite au secteur de l'armement maritime donne aux chefs d'entreprises des marges de manœuvre importantes : ils peuvent décider d'amortir leurs navires dès leur mise sur cale, et, comme on l'a vu, en huit ans et suivant le mode dégressif. Compte tenu de la valeur importante des navires, même de petite taille, tout investissement maritime dégage de très fortes capacités d'amortissement génératrices d'autant de minoration du bénéfice imposable et de l'impôt lui-même.

Certes, lors de la revente des navires, le montant des plus values de cession à court terme, c'est-à-dire des amortissements passés en excès de la valeur réelle des immobilisations, doit être réintégré dans le bénéfice imposable de l'année de

réalisation de la cession. Mais ce bénéfice peut à son tour se trouver minoré par les dotations aux amortissements effectuées sur les nouvelles immobilisations.

En résumé :

- En général, la rentabilité des armements français est aujourd'hui suffisamment faible pour leur permettre d'échapper totalement à l'impôt par le seul jeu du montant des dotations aux amortissements. Mais, si, dans l'avenir, leurs résultats avant impôt devaient connaître une amélioration substantielle, par exemple du fait d'un accroissement des plus-values de cession ou d'une amélioration de la rentabilité de l'activité d'exploitation, la fiscalité des navires pourrait devenir discriminante par rapport aux pratiques étrangères.
- Dans le cas particulier des armements désirant vendre leurs navires sans pour autant réinvestir en France, la fiscalité des plus-values de cession risque effectivement de s'avérer pénalisante par rapport à beaucoup de régimes d'imposition étrangers.
- L'instauration d'une fiscalité forfaitaire au navire ou au tonnage comporterait pour les armateurs plusieurs avantages et inconvénients :
 - A coup sûr, l'avantage de la lisibilité : le montant de l'impôt serait, pour chaque navire, connu à l'avance et pourrait, en quelque sorte, s'intégrer dans les coûts fixes du navire.
 - A coup sûr aussi, l'avantage de la comparabilité : les entreprises pourraient alors comparer plus simplement qu'aujourd'hui les coûts des fiscalités par pavillon.
 - A coup sûr enfin, l'inconvénient de la rigidité : les armements devraient alors payer un impôt quels que soient leurs résultats, c'est-à-dire y compris s'ils sont négatifs ou si, lorsqu'ils sont positifs, les entreprises décident de ne pas distribuer de dividendes et d'utiliser leurs capacités d'amortissement disponibles pour en diminuer le montant.

Il convient enfin de mentionner la taxe professionnelle qui, bien qu'impôt local, est perçue sur les actifs des armements donc sur les navires. Elle fera l'objet d'un examen particulier ultérieurement dans ce rapport.

Les consommables

Entrent principalement dans cette catégorie les "soutes" (c'est-à-dire les frais de carburant) et les "lubrifiants" (c'est-à-dire les frais de consommation d'huile pour les moteurs des navires). Leurs prix peuvent varier dans le temps et suivant les ports. Il appartient aux armements de choisir le moment et le lieu le plus approprié pour se ravitailler dans les meilleures conditions en fonction des trafics qui sont les leurs.

Les transports et déplacements

Ces frais ne sont rapportés aux navires que pour la partie relative au déplacement des membres des équipages pour rejoindre le navire ou leur domicile. Ils sont donc

généralement incorporés dans les coûts de personnel qui feront l'objet d'un examen ultérieur.

Les assurances

En grande partie fonction de la valeur déclarée du navire (au moins pour les "assurances corps", c'est-à-dire portant sur l'actif lui-même), leur montant dépend de la politique suivie en la matière par l'entreprise. Le marché français de l'assurance maritime étant à la fois concurrentiel et réputé compétitif, ce poste de coût ne constitue pas un handicap spécifique pour les armements français.

Les frais divers de gestion

La plupart des armements français tiennent une comptabilité analytique et parfois une comptabilité générale par navire qui n'est pas complète car elle ne répartit ni les frais de siège ni les frais divers de gestion entre les navires. Les comparaisons auxquelles nous nous sommes livrés ne sont donc pas affectées par les éventuelles distorsions entre les différentes entreprises sur ce type de frais.

Nous n'avons donc pas tenu compte des frais que génèrent les obligations réglementaires (déclaratives notamment) afférentes à la gestion des entreprises françaises. Elles sont souvent pesantes et donc coûteuses et ne se retrouvent pas sous les pavillons économiques. Elles existent en revanche sous d'autres pavillons européens et y sont parfois encore plus contraignantes qu'en France.

En résumé :

L'ensemble des frais et charges qui viennent d'être examinés peuvent évidemment influencer de façon substantielle sur la rentabilité des entreprises d'armement. En particulier, l'adresse avec laquelle celles-ci peuvent négocier leurs financements bancaires, leurs coûts de maintenance ou le coût des consommables, joue un rôle non négligeable sur le niveau de leurs résultats, ces trois postes étant, bien que variables suivant les navires, toujours très lourds dans le coût total de l'exploitation. Cependant, **les armateurs français sont en général, pour ces postes et pour des navires identiques, dans une situation voisine de celle de leurs concurrents étrangers.**

En revanche, il existe bien une distorsion structurelle de concurrence au niveau des frais de personnel entendus au sens le plus large c'est-à-dire en tenant compte de l'incidence des coûts liés à l'organisation et aux conditions de travail :

1. 3. 1. 2. Les frais de personnel

Le handicap de l'armement français se situe, pour l'essentiel, au niveau des coûts d'équipage. La comparaison des frais de personnel embarqué avec ceux de ses concurrents utilisant exclusivement de la main d'œuvre des pays de l'Est ou en voie de développement leur est très défavorable. Et elle le reste avec la plupart de ses concurrents des pays de l'Union Européenne. Un examen de la structure des coûts d'équipage donne lieu aux constatations suivantes :

Les coûts salariaux sont un peu supérieurs à la moyenne des autres pays européens

Un premier constat s'impose, auquel les syndicats français font souvent référence : c'est le fait, incontestable, que les salaires nets des navigants français, qu'ils soient officiers ou marins du personnel d'exécution, ne sont pas anormalement élevés en comparaison de ceux de salariés français effectuant à terre des tâches comportant les mêmes contraintes et ayant le même niveau de responsabilité. Des salaires bruts de 30 à 35 000 F par mois pour des capitaines responsables de navires de 200 MF, de quelques milliers de passagers ou d'une vingtaine d'hommes d'équipage et d'une cargaison pouvant se chiffrer à plusieurs dizaines de millions de francs, ne paraissent pas excessifs. On pourrait en dire autant des 13 000 F bruts mensuels gagnés par un maître ou des 11 000 F bruts alloués à un matelot.

D'ailleurs, pour un navire immatriculé en métropole, les salaires et accessoires d'un équipage (primes comprises mais congés exclus) ne représentent que 35 % du total des frais de personnel du navire.

La comparaison des coûts salariaux **nets de charges sociales** (salaires, primes et heures supplémentaires) des navigants de différents pays d'Europe fait cependant déjà ressortir l'armement français comme étant un peu au-dessus de la moyenne européenne du secteur. Selon le rapport MERC établi pour la Commission Européenne au début des années 90, par rapport à une moyenne européenne de coûts salariaux ramenée à l'indice 100, la France se situe à 102, la Finlande à 130, la Belgique à 128, la Norvège à 125, le Danemark à 117, l'Italie à 96, l'Allemagne à 90, le Royaume-Uni à 82, les Pays-Bas et l'Espagne à 73 et le Luxembourg à 70. On constate que cette échelle de coûts n'est pas suffisante pour expliquer le développement ou le déclin d'une flotte comme le montrent les cas de l'Allemagne et du Royaume-Uni.

Les charges sociales sont élevées par rapport à la concurrence internationale

Les charges sociales supportées par les armateurs sur les salaires ne paraissent pas très élevées dans le cadre d'une comparaison purement nationale avec des salariés du régime général de la sécurité sociale : avant incidence des régimes d'aides, elles sont voisines de 20% du salaire brut. Elles sont cependant très élevées par rapport aux niveaux en vigueur dans certains pays européens : Royaume-Uni, Pays-Bas, Italie par exemple.

Ces charges sont très diverses. Certaines ont une origine légale : cotisations à l'ENIM, allocations familiales, URSSAF, taxe d'apprentissage, etc... Les autres sont d'origine contractuelle: caisses de retraites complémentaires, assurances vie, etc...

A ces charges sociales au sens strict du terme s'ajoutent des frais de personnel un peu particuliers mais incontournables : frais de nourriture à bord et frais de déplacement des équipages. On ne peut que constater que ces frais sont sensiblement plus élevés sous pavillon français, surtout en ce qui concerne les frais de transport en raison de la plus grande fréquence des relèves.

Les conditions de travail sont beaucoup plus favorables que dans le reste du monde

Le coût des " conditions de travail " entendues au sens large du terme (effectifs embarqués, coefficients de relève pour congés, etc...) pèse spécialement lourd dans la comparaison entre marins français et étrangers, même ressortissants de l'Union Européenne.

Toujours selon le rapport MERC précité, pour un caboteur de 6 000 tonnes de port en lourd, l'équipage comprendra 16 marins pour un navire français ou finlandais, 14 pour un navire espagnol, 13 pour un navire italien, 10 pour la plupart des autres pavillons (notamment belge, danois, luxembourgeois, allemand ou britannique) à l'exception de ceux des Pays-Bas (8) et de la Norvège (8 ou 9).

En outre, les coefficients de relève étaient à l'époque les plus élevés pour la Finlande, la Suède et la Norvège (2), mais **la France se situait immédiatement derrière avec 1,8, la plupart des autres pays européens étant à 1,5 à l'exception de l'Italie (1,6) et de la Grèce (1,2).**

La combinaison de salaires se situant dans la moyenne européenne, de charges sociales importantes (en dépit des baisses intervenues ces dernières années), d'effectifs embarqués nombreux et de coefficients de relève élevés appliqués à ces effectifs nombreux, aboutit à des coûts d'équipage dirimants

Selon le rapport MERC, les coûts annuels d'équipage d'un caboteur de 6 000 tonnes de port en lourd armé exclusivement avec des ressortissants de l'Union Européenne se situait ainsi sur une échelle d'indices dont la base 100 est la moyenne des pays européens : **la France se positionnait à 236 contre 160 pour la Belgique, 107 pour la Norvège et 89 pour le Royaume-Uni.** L'écart entre les coûts était si important (le coût d'un équipage français représentant 2,5 fois celui d'un équipage britannique) qu'il explique la quasi-disparition du cabotage international français. Seul le cabotage national a survécu jusqu'à présent en raison des protections qui ont été maintenues longtemps après la création de la Communauté Economique Européenne.

Pour le même caboteur immatriculé sur un second registre et placé sur la même échelle d'indices, la France (TAAF) se positionnait à 129 (1,5 fois le coût d'un équipage britannique sur un navire britannique) contre 65 pour l'Allemagne, 50 pour le Danemark (DIS), 45 pour la Norvège (NIS) et 40 pour le Portugal.

On ne saurait cependant extrapoler les conclusions du rapport MERC à l'ensemble de la flotte française. En effet, sur les navires de grande taille, le différentiel d'effectifs entre les navires français et les navires des autres pays européens est plus faible, au moins en valeur relative.

Néanmoins, pour les navires de charge un écart de l'ordre de 10 000 F par jour et par navire se retrouve assez généralement d'une part entre les coûts des navires français immatriculés en métropole et ceux des navires français immatriculés aux TAAF (plutôt un peu plus), d'autre part entre les coûts des navires français immatriculés aux TAAF et ceux des navires battant des pavillons dits économiques (plutôt un peu moins).

Cela signifie qu'un navire dont le coût d'armement serait de 10 à 12 000 F par jour sous pavillon économique reviendrait à 20 000 F environ s'il était immatriculé aux TAAF et à plus de 30 000 F s'il était immatriculé en France métropolitaine.

Comme on l'a vu, les composantes de ces écarts sont multiples : par rapport aux pavillons économiques on doit tenir compte des différences de salaire versé aux équipages, de charges sociales (ENIM, ASSEDIC, Allocations familiales, CRI, etc.), de taux de relève (essentiellement pour congés), de frais divers de personnel (nourriture à bord, voyages pour assurer les relèves, etc.).

Le tableau ci-après donne, pour quelques navires de la flotte française armés avec une vingtaine de marins, une idée approximative de la répartition des frais de personnel en F/jour (relève comprise).

Postes de charges	Métropolitain	TAAF	Economique
Salaires	21 300	14 000	
ENIM	2 000	1 000	
Autres charges sociales	3 000	1 500	
Autres frais de personnel	3 700	2 800	
Total	30 000	19 300	11 000

Autrement dit, pour les navires en cause, en estimant à 5 000 F par jour le montant des charges sociales patronales d'un équipage complet d'une vingtaine de marins embarqués sur un navire métropolitain (dont 2 000 F de cotisations à l'ENIM) et à 2 500 F par jour le montant des charges sociales patronales d'un équipage complet d'une vingtaine de marins embarqués sur un navire immatriculé aux TAAF (dont 1 000 F de cotisations à l'ENIM), la suppression totale desdites charges laisserait encore à l'armateur compte tenu des relèves, un différentiel de respectivement 11 000 F/jour et 5 500 F/jour.

Si l'on voulait supprimer complètement le différentiel entre le registre métropolitain et les pavillons économiques le seul jeu de la suppression des charges sociales patronales et du coût des relèves n'y suffirait pas ! Qui accepterait de naviguer avec seulement quelques jours de congés par an ?

1. 3. 2. Les contraintes de l'Union européenne

Le traité de Rome pose le principe de l'interdiction des aides d'Etat aux entreprises. La Commission peut cependant déroger à ce principe et autoriser les soutiens qui ne sont pas jugés de nature à fausser la concurrence.

En pratique, la politique de l'Union européenne vis-à-vis de la marine marchande est déterminée :

- par la Direction Générale chargée de la concurrence qui vérifie que les aides accordées par les Etats membres aux armateurs sont compatibles avec le marché intérieur et qui veille en particulier à éliminer les « distorsions de concurrence » selon des critères qui lui sont propres et que ses détracteurs estiment excessivement idéologiques ;

- par la Direction Générale chargée des transports qui supervise la politique des transports et en particulier de la flotte de commerce et dont les vues sont souvent plus pragmatiques.

Les deux directions de la Commission n'ont pas une approche identique de la question de l'évolution de la flotte de commerce des Etats membres. De façon schématique la première, se réfère à un raisonnement économique libéral et soutient sans désenquêter l'objectif de faire en sorte que les consommateurs de l'Union puissent disposer des biens qu'ils souhaitent aux prix les plus bas, milite tendanciellement pour une suppression de la plupart des régimes nationaux d'aide aux entreprises. Aussi examine-t-elle avec suspicion les soutiens aux armateurs. La seconde, de son côté, davantage sensible aux réalités sociales et aux difficultés concrètes des entreprises, se soucie moins des théories économiques et paraît plus réceptive aux demandes des armateurs.

Quoiqu'il en soit, force est de constater que la Commission, s'appuyant sur l'article 4 du Traité de Rome² est parvenue à faire adopter par le Conseil une politique libérale de plus en plus affirmée en matière de marine marchande : après un désarmement douanier complet au sein des Etats membres et presque complet vis à vis des pays tiers, **l'Union européenne a décidé la libéralisation de l'accès au cabotage national pour l'ensemble des Etats membres et la suppression de tout monopole de pavillon national à partir du 1er janvier 1999.**

Cette décision, prise sans harmonisation préalable des conditions sociales et fiscales auxquelles sont soumis les armements des Etats membres, risque d'avoir pour conséquences très concrètes d'ouvrir par exemple à des armateurs danois, allemands ou grecs le trafic entre Marseille ou Nice et la Corse, ou celui entre Quiberon et Belle-Ile. Or, comme on l'a vu, les coûts de fonctionnement des navires battant pavillon danois, allemand ou grec sont très inférieurs aux coûts des navires battant pavillon français car leurs législations sociales sont moins exigeantes.

Une comparaison avec ce qui se passe ailleurs révèle les inconséquences d'un tel démantèlement : aux Etats-Unis, par exemple, les autorités fédérales se gardent bien d'adopter une telle politique et maintiennent fermement le monopole de pavillon entre les différents Etats des Etats-Unis, en s'opposant notamment à toute inclusion de cette question dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) : en particulier, le monopole de pavillon entre l'Alaska et les Etats-Unis continentaux permet de conserver une flotte de pétroliers et de gaziers battant la bannière étoilée, de même que le monopole de pavillon entre Hawaii et le continent assure le maintien de porte-conteneurs immatriculés aux Etats-Unis, ou que le monopole de pavillon entre la Floride et Porto-Rico assure la sauvegarde de navires transbordeurs dans la flotte marchande américaine³.... alors même que les Etats-Unis savent pouvoir compter sur une bonne partie de la flotte battant pavillon économique.

² « l'action des Etats membres et de la Communauté comporte l'instauration d'une politique économique conduite conformément au respect du principe d'une économie de marché ouverte où la concurrence est libre. »

³ Le cabotage entre les différents Etats membres de l'Union est considéré comme cabotage international et ouvert à ce titre à tous les pavillons. Il n'en est pas de même entre les différents Etats des Etats-Unis.

Les orientations adoptées jusqu'à présent par l'Union européenne peuvent induire plusieurs conséquences si elles étaient maintenues:

- **soit la disparition des flottes des pays à coûts élevés,**
- **soit un alignement progressif des salaires et des conditions de travail sur les niveaux les plus bas existant dans l'Union (où certains pavillons nationaux admettent le recours quasi total aux marins du tiers-monde),**
- **soit, tant que la Commission l'acceptera et dans les limites qu'elle fixera, la compensation par les Etats membres des écarts de compétitivité constatés.**

Or, s'agissant de ce dernier point, la Commission a fait paraître, le 5 juillet 1997, des « lignes directrices » qui précisent que les seules aides qu'elle juge acceptables sont celles qui permettent de faire prendre en charge par l'Etat l'ensemble des cotisations sociales (patronales et salariales) et fiscales afférentes aux navires.

Aussi, paradoxalement, la politique préconisée par la Commission, au-delà des intentions affichées, conduit à renforcer les conséquences naturelles de la "mondialisation" en favorisant la concurrence sur les prix quitte à conduire les entreprises à délocaliser leurs productions ou, pour les armateurs, à employer, avec la complicité des Etats membres, des marins des pays en voie de développement aux conditions économiques et sociales en vigueur dans leurs pays d'origine.

Cette politique, assurément bénéfique à court terme pour le consommateur, peut s'avérer catastrophique pour l'emploi au sein de l'Union. Elle conduit les Etats souhaitant ne pas voir disparaître leur flotte à mettre en place, année après année, les conditions de nouveaux abaissements des coûts d'exploitation des navires : exonérations de charges sociales, diminutions des taux minima de marins nationaux, etc.

Il n'est pas discutable que la baisse des prix à la consommation soit un facteur important de maintien, voire d'augmentation du pouvoir d'achat. Encore faut-il, pour que ce pouvoir d'achat se maintienne, que des emplois permettent d'assurer aux consommateurs des revenus décents.

Cette politique d'abaissement des prix de revient conduit enfin les armateurs à rechercher, au-delà de ce que certains appellent le dumping social, toutes les opportunités de diminuer leurs charges notamment en reportant le poids sur la collectivité. C'est ainsi que le consommateur auquel on ne fera pas payer le vrai prix du transport du carburant pour sa voiture, réglera sous forme d'impôts le nettoyage des plages souillées par les marées noires... à moins qu'il ne participe bénévolement à ce nettoyage et n'intègre ainsi indirectement et gratuitement son travail à la chaîne de production et de distribution du pétrole.

Dans une telle situation, la France se retrouve donc plusieurs fois pénalisée. En effet :

- **le pavillon français, qu'il subsiste ou disparaisse, la conduira à payer le prix social le plus élevé de l'Union car il est de loin le pavillon le plus cher de tous les membres de l'Union ;**

- **son linéaire de côtes, l'un des plus longs d'Europe et surtout celui que longent les plus importants flux d'importation et d'exportation de toutes sortes de marchandises dont bénéficieront les autres Européens, recueillera les conséquences du refus de ces autres européens de régler le transport maritime à son prix réel de long terme.**

1. 3. 3. La banalisation du recours aux pavillons tiers

Au début des années 1980, un certain nombre de puissances maritimes, qu'elles soient grandes ou petites, possédaient une flotte battant en partie ou largement d'autres pavillons que le leur. Tel était par exemple, en 1982, le cas du Japon, de la Grèce et des Etats-Unis, dont il a été rappelé qu'ils eurent, les premiers, recours aux pavillons de complaisance dès la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

La situation était radicalement différente en France puisque au début des années 1980, il n'y avait que très peu de navires appartenant à des armateurs français immatriculés sous pavillon tiers. Ce n'est, par exemple, qu'en 1982 que l'un des plus importants d'entre eux y eut recours pour la première fois, en immatriculant un navire à Hong Kong, et encore fût-ce par le truchement d'une société-écran afin de rendre l'opération la moins visible possible.

Il existait en effet dans notre pays, jusqu'au début des années 80, à la fois une situation réglementaire et deux séries d'obstacles qui entravaient le recours aux pavillons étrangers :

- **la situation réglementaire** maintenait le monopole de pavillon pour le cabotage national et imposait aux raffineurs la disposition d'un important tonnage de navires pétroliers placé sous le pavillon national. Les exportations bénéficiant du soutien de l'Etat (notamment au travers d'un financement garanti par la COFACE) ou les trafics ayant fait l'objet d'un accord bilatéral devaient aussi passer par le pavillon français.
- **le contrôle des changes**, qui fut d'ailleurs encore renforcé de 1982 à 1985, rendait très difficile la constitution d'une société filiale domiciliée dans un Etat tiers pour y immatriculer un navire. Cet obstacle financier a disparu avec la déréglementation des marchés financiers.
- **un obstacle psychologique et comportemental** : tout au long de l'après-guerre et jusqu'au début des années 80, un certain opprobre international pesa sur le phénomène de la complaisance maritime : le phénomène était critiqué par la CNUCED, les pays en voie de développement (qui y voyaient un obstacle à leur propre développement maritime) et les pays socialistes. En France, il y a encore quinze ans, l'idéologie dominante des pouvoirs publics et des partis politiques, le poids des syndicats, tout comme la culture d'entreprise des armateurs français (dont plusieurs étaient d'ailleurs des entreprises nationalisées), donnaient une connotation fortement péjorative à l'acte de dépavillonnement, apparenté à une sorte de trahison nationale. Ce verrou psychologique a sauté avec la vogue de la mondialisation et du libéralisme et l'affirmation de la primauté de la logique financière sur toute autre considération.

L'attrait des pavillons économiques pour les armateurs français reste somme toute modéré au regard de leur développement. Le graphique en annexe 3 illustre l'importance de ces pavillons dans la flotte mondiale dont ils représentent plus de la moitié du tonnage.

1. 3. 4. La mutation des armateurs français

Les armateurs français savent dresser un bilan argumenté de l'incontestable désavantage comparatif dont ils pâtissent du fait du coût du pavillon français pour expliquer la chute du nombre et du tonnage de navires sous pavillon français et pour obtenir des mesures correctrices de la part des pouvoirs publics. En revanche est maintenu sous silence un phénomène rarement souligné mais aussi inquiétant : **le nombre total de navires (et le tonnage corrélatif) possédés par des armateurs français, tous registres confondus (France métropolitaine, Outre-mer et tiers), ne cesse, lui aussi de régresser.**

En 1982, on estimait que le total de la flotte de commerce appartenant à des intérêts français, quelle que soit leur immatriculation, comportait plus de 400 navires, dont :

- 393 sous pavillon français ;
- une vingtaine sous pavillons libérien et panaméen ;

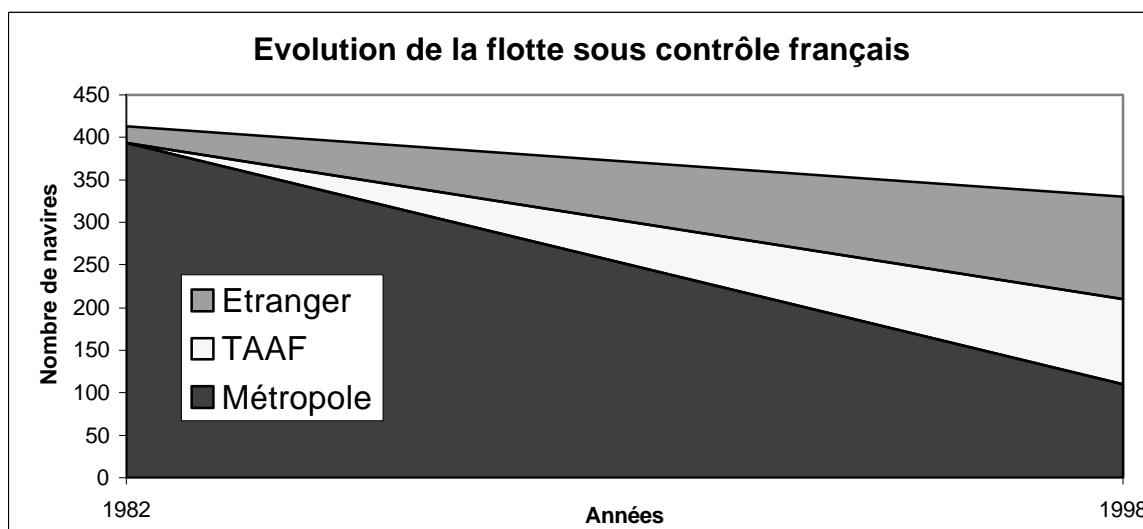
En 1997, cette flotte comportait environ 330 navires, dont :

- 210 navires sous pavillon français ;
- environ 120 navires sous d'autres pavillons.

La flotte contrôlée par des intérêts français, tous registres d'immatriculation confondus, a diminué d'environ un quart en quinze ans.

Il serait donc erroné de croire que le coût du pavillon français est le seul facteur explicatif du déclin de la marine marchande appartenant à des intérêts français.

Si tel avait été le cas, on aurait assisté à un effet de substitution par « deflaging » massif de la flotte. On aurait alors constaté une augmentation du nombre de navires "français" placés sous pavillon de complaisance ou sous pavillon tiers d'un ordre de grandeur au moins équivalent à celui de la diminution du nombre de navires "français" sous pavillon national. Les 183 navires (ou leurs remplaçants) perdus par le pavillon français entre 1982 et 1997 se seraient alors ajoutés à la vingtaine de navires "français" sous pavillon économique (estimation il y a quinze ans) pour atteindre le nombre d'environ 203 navires français sous pavillon tiers en 1997, soit 83 navires de plus que l'estimation actuelle. Et ce d'autant plus que le contexte mondial de l'armement au commerce a été exceptionnellement porteur au cours des quinze dernières années.



L'évolution de la marine marchande appartenant à des intérêts français trouve donc aussi son explication dans d'autres phénomènes que l'on peut tenter de dresser à grands traits :

- à l'occasion du changement de leur direction ou de leur actionnariat, certains des principaux armateurs français ont intégré dans leur processus de décision un raisonnement de plus en plus financier et de moins en moins armateurial. **L'activité d'armement a été jugée d'abord à l'aune de sa rentabilité à court terme et non en fonction de la vocation armateuriale de l'entreprise.** Certains dirigeants d'armement ne cachent pas, en privé, qu'ils sont convaincus que le coût élevé des marins français trouve sa contrepartie dans la qualité des prestations qu'ils fournissent. Mais ces contreparties ne se mesurent qu'à long terme alors que les actionnaires ne s'intéressent qu'aux résultats à court terme (au moins tant qu'ils n'ont pas à supporter les coûts de dépollution de 300 km de côtes).
- en particulier, certains armateurs ont préféré céder massivement leurs actifs pour se désendetter, compte tenu du niveau des intérêts réels supérieurs au niveau du taux de rendement interne dégagé par ces actifs.
- **à l'inverse des grands conglomérats asiatiques très intégrés où la rentabilité de l'activité armateuriale est jugée en fonction de l'ensemble d'une filière intégrée d'amont en aval, les armateurs français ont développé un raisonnement par métiers et par recherche de la maximisation des profits dans chacun de ces métiers.**
- historiquement, l'activité armateuriale a trouvé sa rentabilité parfois dans l'exploitation des navires, mais aussi et peut-être surtout, dans une gestion performante des actifs en procédant à des acquisitions et des cessions à contre-cycle. Or cette gestion d'actifs a, semble-t-il, tendance à être moins rémunératrice du fait d'un excédent généralisé de navires qui provoque une baisse tendancielle des prix.

1. 3. 5. Le désintérêt français

Ce point a été abordé en introduction au présent rapport. L'histoire et la géographie de notre pays expliquent notre faible tropisme national pour la marine de commerce. Les gouvernements n'y prêtent parfois qu'une attention un peu secondaire, compte tenu de la relative modestie des entreprises françaises d'armement maritime, de la faiblesse des effectifs salariés dans ce secteur, de son impact économique diffus et ne se faisant sentir qu'à long terme, de son retentissement médiatique et politique, bien moindre que d'autres secteurs industriels ou de transport. A l'évidence, les problèmes de la marine marchande française émeuvent moins le pays profond que ceux des transports routiers, ferroviaires ou aériens.

Quoiqu'en disent certains transporteurs routiers devant la concurrence des pays de l'Est européen, on n'a notamment pas, dans tous ces autres modes de transport, laissé se développer le phénomène de la complaisance. Des obstacles techniques existent parfois (route et fer). Par ailleurs, les avions transportant essentiellement des passagers, on porte probablement plus d'attention aux problèmes de qualité et de sécurité à long terme dans ce mode de transport que dans le monde maritime.

1. 3. 6. Le blocage du dialogue social

Dans le rapport de 1997 précité, les rédacteurs écrivaient :

"Vu par un observateur extérieur, il semble s'être établi une sorte de cercle pernicieux de relation de cause à effet entre un dialogue social insuffisant et un certain irréalisme syndical, renforçant à son tour l'insuffisance du dialogue social."

"En réalité une certaine forme de dialogue social existe. Il est même permanent, tant au sein des entreprises (par exemple pour déterminer les effectifs à bord d'un nouveau navire), que dans les instances spécialisées telles que le Conseil supérieur de la Marine Marchande, le Comité spécialisé de la formation professionnelle maritime, la Commission nationale de l'emploi, etc. Il ne porte malheureusement guère sur les questions de fond qui conditionnent la survie de la flotte."

Les syndicats semblent estimer comme allant de soi que les aides publiques ne se justifient que si elles se traduisent par des créations d'emplois. Or cette vision est contestable puisque l'une des principales raisons de la disparition rapide des navires sous pavillon français tient précisément au fait que les officiers et les marins français reviennent plus cher aux armateurs que ceux de toute autre nationalité au monde, non seulement du fait des charges sociales, mais aussi de l'organisation du travail à bord des navires.

Que cesse l'aide ou qu'elle soit insuffisante (que ce soit le régime des GIE fiscaux ou celui des remboursements des charges fiscales et sociales en vigueur) et c'est alors la quasi totalité de la marine marchande française qui se retrouve menacée de disparition à court terme.

Quant aux armateurs, ils n'ont pas toujours su obtenir des confédérations syndicales des engagements d'amélioration de la productivité. Il est vrai que la situation des

armateurs, pour ne pas être toujours facile d'un point de vue économique, n'en est pas moins confortable en terme de négociation puisqu'ils peuvent à tout moment (en dehors des périodes de maintien des navires sous pavillon français exigées lorsque c'est le cas, en contrepartie des aides accordées) procéder au changement de pavillon ou à la cession de tout ou partie de leur flotte. Pourquoi un armateur s'engagerait-il dans une épreuve de force coûteuse financièrement avec des syndicats de navigants pour obtenir une amélioration de la compétitivité des équipages français, dès lors qu'il peut améliorer cette compétitivité de façon plus substantielle et sans heurts en ayant recours à un autre pavillon, tout en sollicitant de la part de l'Etat des aides sans contreparties pour les navires restant sous pavillon français ?

Le rapport précité mentionnait en outre :

"L'administration maritime, pour sa part, ne joue pas le rôle de catalyseur de la négociation qui pourrait être le sien, paralysée qu'elle est par la séparation des compétences économiques et des compétences sociales, réparties entre deux directions d'administration centrale. Avec une telle répartition des tâches, seul le pouvoir politique, en l'occurrence le ministre (et son cabinet), est en mesure ... de réorienter le dialogue social et d'exiger qu'il aboutisse à des résultats de nature à renverser l'évolution de la flotte de commerce française."

Aucun changement ne s'est produit dans ce domaine au cours des deux dernières années.

Chacun des partenaires (organisations patronale et syndicales) a une conscience aiguë de l'ampleur des écarts de coûts d'équipage entre navires français et étrangers. Tous considèrent que leurs seuls efforts, même conjoints, ne sauraient s'avérer à la hauteur des enjeux. Ils se mettent donc en position, les uns de dépavillonner si la situation devient par trop intenable du point de vue de leurs comptes de résultat, les autres de préserver, même pour peu de temps, la situation actuelle de leurs mandants.

Ils se retournent alors vers l'Etat prié de définir au plus vite la flotte qu'il souhaite et de payer ce qu'il faut pour l'avoir.

SECONDE PARTIE

LES SOUTIENS EXISTANTS

Lorsque, dans les années soixante, la flotte française a commencé à diminuer en nombre de navires, le pari a été fait, à l'instigation de l'Etat, que des gains de productivité suffisants permettraient aux navires français de rester concurrentiels. Il en est sorti un plan en trois volets :

- Les armateurs investissent massivement en navires automatisés ;
- L'Etat les aide financièrement pour ce faire ;
- Les syndicats de marins ne s'opposent pas aux réductions d'effectifs embarqués découlant des gains de productivité.

Depuis lors, de nombreux (un tous les cinq ans environ) plans de soutien à la marine marchande ont vu le jour.... avec le succès décrit dans la première partie du présent rapport. Longtemps basés exclusivement sur des aides de l'Etat à l'investissement, ils intègrent depuis une dizaine d'années des aides à l'exploitation.

Au moment où ce changement d'orientation était décidé, l'écart entre les coûts d'exploitation des navires français par rapport aux navires battant pavillon de complaisance ne cessant de croître, l'Etat fit le choix qui avait été fait ailleurs : inscrire certains navires sur un registre d'immatriculation autorisant l'embarquement de marins étrangers soumis à des conditions sociales différentes de celles des marins français.

Les dispositifs de soutien actuellement en vigueur sont les suivants :

2. 1. Les aides de l'Etat

2. 1. 1. Le remboursement de la part maritime de la taxe professionnelle

Textes instituant la mesure :

- Partiel au titre des années 1987 et 1988, le dispositif est mis en œuvre dans sa version actuelle par une circulaire du ministre de l'équipement du 8 mars 1990, complétée par circulaire du 30 septembre 1991 (taxe acquittée au titre des années 1989, 1990, 1991, 1992 et 1993).
- Il est prorogé jusqu'au 31 décembre 1997 par circulaire CAB/M n°269 du 25 octobre 1995 (taxe acquittée au titre des années 1994, 1995 et 1996).

- En application des décisions prises en comité interministériel de la mer du 1^{er} avril 1998, il est à nouveau reconduit jusqu'au 31 décembre 2000 par circulaire du 19 janvier 1999 (taxe acquittée au titre des années 1997, 1998 et 1999).

Objectif, nature et mécanisme de la mesure :

- Cette mesure vise à diminuer les charges spécifiques à la marine marchande française afin d'améliorer la compétitivité des armements.
- **Cette aide compensatrice, qui s'analyse, aux termes mêmes de la circulaire de base, comme une « subvention d'exploitation », consiste à rembourser intégralement la part maritime de la taxe professionnelle acquittée par l'armement, c'est-à-dire la taxe assise sur la valeur locative des navires et les salaires des équipages.**
- Elle est par ailleurs conforme aux orientations communautaires sur les aides d'Etat au transport maritime adoptées par la Commission le 6 mai 1997 (publiées au JOCE du 5 juillet 1997). Le principe de cette aide a été accepté par la Commission le 22 décembre 1998.

Imputation budgétaire et coût de la mesure pour l'Etat :

Les crédits du titre IV du budget « Mer » du ministère de l'Equipement (chapitre 45-35 article 40), reports compris, affectés à la mesure, ont été les suivants (en millions de francs) :

1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
35,7	37,3	37,8	57,3	45,3	65	79,1	73,5	108,2	90,8	14,9	160,9

Les crédits de la loi de finances 2000, d'un montant de 88 MF sont, à la mi-janvier, dépensés à hauteur de 39,7 MF, dont un reliquat de 37,8 MF au titre des taxes professionnelles réglées par les armements en 1998 et de 1,9 MF au titre des années 1994 à 1997.

Appréciations sur la mesure :

Mesure non sélective, elle s'analyse comme une subvention d'exploitation à l'état pur, attribuée sans condition, pas même celle d'un effort de productivité et sans aucune sélectivité au regard de la réalité ou de l'importance d'une concurrence internationale pour l'armement bénéficiaire.

Elle présente les avantages pour l'Etat mais aussi, et peut-être surtout, les inconvénients pour les armements d'un système fondé sur le remboursement : les entreprises font l'avance de la taxe ce qui peut leur poser des problèmes de trésorerie susceptibles de s'aggraver en cas de retards des versements notamment si les crédits annuels s'avèrent insuffisants.

Elle connaît également une certaine dérive puisque, contrairement à ce qui est prévu par les textes, les demandes de remboursement concernent trop souvent des années bien antérieures à l'année précédente.

Elle n'offre, par ailleurs, aucune visibilité après l'année de versement 2000 au titre de 1999.

Elle est enfin complexe à mettre en œuvre tant pour les armements (calcul de la part remboursable, dossier à constituer) que pour l'administration (quelques 120 dossiers chaque année).

2. 1. 2. Le remboursement de certaines contributions sociales patronales

Texte instituant la mesure :

- Le dispositif est mis en œuvre, à la suite des décisions du comité interministériel de la mer du 1^{er} avril 1998, par l'instruction interministérielle (Equipe et Budget) du 31 mars 1999 relative à l'aide portant remboursement des contributions sociales patronales obligatoires des entreprises qui emploient des personnels naviguant à bord des navires de commerce battant pavillon français.
- Il est ouvert pour les années 1999, 2000 et 2001 au titre des contributions versées en 1998, 1999 et 2000.

Objectif, nature et mécanisme de la mesure :

- Cette mesure a pour objectif affiché d'améliorer l'efficacité économique et sociale des navires et de mobiliser les acteurs professionnels. Elle doit permettre de créer les conditions d'un accroissement durable de la compétitivité des entreprises du secteur de la flotte de commerce soumises à la concurrence internationale et de favoriser l'emploi de leurs personnels navigants et sédentaires.
- Elle s'inscrit dans le cadre des orientations communautaires sur les aides de l'Etat. Son principe a été accepté par la Commission le 22 décembre 1998.
- Elle consiste à rembourser aux armements au commerce exploitant des navires sous pavillon français soumis à la concurrence internationale les contributions sociales patronales obligatoires afférentes aux risques vieillesse, maladie et accident du travail versées au titre des personnels navigants sur les navires de commerce battant pavillon français.
- Le remboursement est effectué chacune des années 1999, 2000 et 2001 et porte sur les sommes versées respectivement au titre des années 1998, 1999 et 2000.
- Il est conditionné par la signature et le respect d'une convention entre l'entreprise et l'Etat aux termes de laquelle l'entreprise prend des engagements en matière d'emploi, de formation des personnels et de configuration de sa flotte. Ces engagements font l'objet d'un plan annuel sauf pour les entreprises employant plus de 250 navigants pour lesquelles le plan doit être triennal. Dans ce cas il doit, outre les mesures précitées, comporter des actions en matière d'amélioration de la productivité et de la compétitivité.
- L'aide est attribuée sur demande de l'entreprise et, pour celles de plus de 250 navigants, après avis d'une commission interministérielle.

pavillon français, le seul assujettissement aux dites charges prouve l'existence d'emplois français et justifie l'exonération ou le remboursement sans qu'il soit besoin d'engagements supplémentaires des armements ou de la réunion d'une commission interministérielle ;

- Les conditions posées à l'attribution des aides sont enfin contradictoires au moins pour les grandes entreprises. Sauf cas particulier d'investissements massifs, on ne peut exiger à la fois que les entreprises fassent des gains de productivité et maintiennent, voire augmentent, l'emploi. Il est clair aussi que dans la marine marchande actuelle, peu d'entreprises sont en mesure de dégager des gains de productivité significatifs sans révision des conditions de travail fixées au niveau national par la convention collective étendue de la branche.

2. 1. 3. Une aide fiscale à l'investissement : le "G.I.E. fiscal"

Textes instituant la mesure :

Ce dispositif d'ordre général est applicable aux entreprises d'armement maritime. Il résulte :

- des articles 39 et 39 CA du code général des impôts, créés par l'article 77 de la loi n° 98-546 du 2 juillet 1998 portant diverses dispositions d'ordre économique et financier,
- de l'annexe II à ce code, telle que modifiée (articles 31 A à 31 E nouveaux) par le décret n° 98-1243 du 29 décembre 1998 relatif à l'amortissement des biens donnés en location ou mis à disposition, texte pris en application de l'article 77 de la loi précitée.

Objectif, nature et mécanisme de la mesure :

- La mesure vise à améliorer la compétitivité des armements en leur accordant le bénéfice d'un dispositif fiscal compatible avec les orientations communautaires en matière d'aides de l'Etat au transport maritime.
- Sous réserve de l'agrément de l'Etat donné par le ministre chargé du budget après avis du ministre chargé du transport maritime, un groupement d'intérêt économique à vocation financière peut bénéficier, pour l'achat d'un navire neuf ou d'occasion, loué à un armateur, d'un régime d'amortissement accéléré et de l'exonération des plus-values constatées lors de la cession dudit navire à l'armateur qui l'exploitait. Les deux tiers de l'économie d'impôt effectuée par les actionnaires du G.I.E. doit être "ristournée" au locataire (et futur propriétaire) du bien, soit sous forme de diminution des loyers, soit sous forme d'abaissement du prix de cession.
- En pratique, la mesure s'applique à tous les biens d'équipement amortissables sur une durée au moins égale à 8 ans et consiste à majorer d'un point le coefficient multiplicateur du taux d'amortissement dégressif. Ainsi, pour les navires (amortissables, on l'a vu, en 8 ans et sur le mode dégressif), le coefficient multiplicateur passe de 2,5 à 3,5. Autrement dit, le taux d'amortissement passe la première année de 31,25 % à 43,75 % et la

seconde année de 21,48 % à 24,61 %. Un navire peut ainsi être amorti de près de 70 % en deux ans et 95 % en cinq ans contre 52 % et 84 % "seulement" dans le droit commun. L'exonération de la plus-value lors de la rétrocession du navire à son armateur permet de pérenniser l'avantage fiscal.

- Les textes conditionnent explicitement l'agrément à la justification de l'intérêt économique et social du projet en particulier en matière d'emploi.

Evaluation financière de la mesure :

L'avantage fiscal de ce nouveau dispositif peut être évalué de plusieurs manières. Celle qui est utilisée par les services du ministère des finances consiste à chiffrer, à partir d'estimations conventionnelles notamment du prix de cession du navire, la valeur actuelle nette de l'économie d'impôt potentielle et de la rapporter au coût d'acquisition d'un navire.

En pratique, pour les dossiers maritimes retenus, l'avantage fiscal net actualisé (afna) est de l'ordre de 20 %.

Depuis l'instauration de l'aide, 26 dossiers ont été déposés concernant 40 navires. A la mi-janvier 2000, soit un an et demi après la parution de la loi, 10 projets afférents à 15 navires ont été agréés pour un montant total d'investissement de 3,65 milliards de francs.

Le niveau de l'aide peut dès lors être estimé à 730 MF ou encore 486 MF par an.

Appréciations sur la mesure :

Le bouleversement, dans les esprits comme dans les faits, provoqué par l'annonce de la suppression du régime fiscal des quirats, leur suppression elle-même puis les incertitudes sur la mise en place d'un système de remplacement, enfin le caractère financièrement bien moins attractif du régime des G.I.E. fiscaux, pouvaient laisser penser que ce nouveau dispositif recevrait un accueil mitigé. Les demandes immédiates, leur nombre et leur variété, tendent à démontrer le contraire. Le nombre de projets réellement élus est sans doute de nature à tempérer les enthousiasmes.

Cette mesure présente, en tous cas, un intérêt manifeste pour les armements dans un contexte, très contraignant, d'encadrement communautaire des aides publiques.

Il comporte aussi quelques défauts :

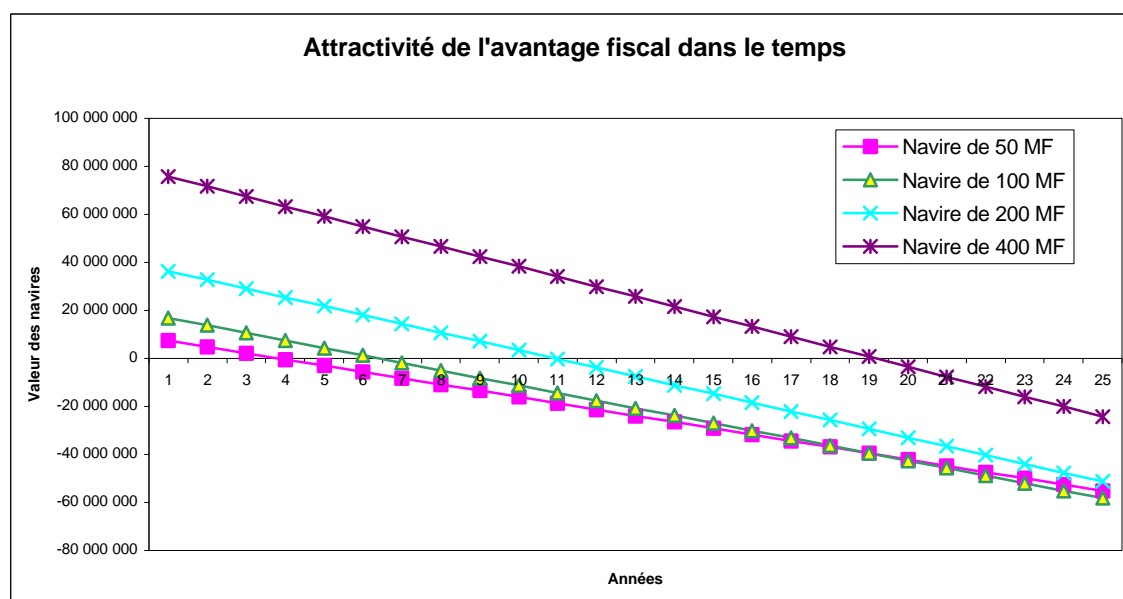
- D'une rare complexité, la mise en oeuvre de la mesure exige de lourds travaux d'ingénierie financière et, bien souvent, l'appel à des experts (banques, avocats, experts comptables, etc.) qui en grèvent encore le coût.
- La lisibilité de l'aide est très faible : la décision d'agrément est discrétionnaire pour le ministère du budget. Les critères fixés par la loi sont particulièrement flous et permettent de justifier n'importe quel refus ou n'importe quelle acceptation. Quant à ceux qui sont effectivement retenus, leur absence d'affichage leur ôte toute pertinence.

- L'aide est incontestablement de nature à favoriser les investissements donc les gains de productivité ce qui est contradictoire avec l'objectif affiché du développement de l'emploi.
- La mesure n'apporte qu'une réponse très imparfaite aux besoins réels des armements français. Le montant d'aide est d'autant plus fort que la valeur du navire est plus élevée. Or les difficultés des armateurs résultent de la différence de coût entre les équipages français et ceux des pays en voie de développement ou des pays de l'Est, différence qui n'est que très peu corrélée avec la valeur des navires. **Autrement dit le système encourage l'achat de navires très chers aux effectifs les plus réduits possible.** Ainsi, pour des navires immatriculés aux TAAF, valant 50 MF et 400 MF, armés respectivement avec 12 et 22 marins, le graphique ci-après montre que l'avantage fiscal du premier disparaît s'il reste sous pavillon français pendant plus de 4 ans tandis que celui du second, tout en diminuant régulièrement, subsistera pendant près de 20 ans.

Graphique A :

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français (35 %)	5	6	7	8



- En outre, phénomène aggravant, le régime, conçu pour des activités industrielles lourdes, ne comporte aucune obligation minimale de placement et de maintien des navires sous pavillon français. Or, le nombre annuel moyen de navires agréés jusqu'à présent (10) correspond à un renouvellement de la flotte en 21 ans. On peut cependant douter qu'ils restent tous sous pavillon français pendant une telle durée (cf : graphique ci-dessus), si tant est qu'ils l'aient arboré un jour (le système n'interdisant pas les investissements en

navires étrangers pour peu qu'ils créent des emplois en étant armés en tout ou partie par des français).

- Il ne faut pas oublier enfin que le niveau de l'avantage fiscal tel qu'il résulte du calcul des services du ministère du budget est établi par comparaison avec le droit commun fiscal français. Il ne tient pas compte du fait qu'à l'étranger on peut trouver le même type de mécanisme. Il y est d'ailleurs largement utilisé comme lessiveuse financière.

2. 2. L'immatriculation des navires sur le registre du Territoire des Terres Australes et Antarctiques Françaises

2. 2. 1. Textes instituant et le registre :

2. 2. 1. 1. Textes de base :

- Le statut et l'organisation administratives du Territoire ont été définis par la loi n° 55-1052 du 6 août 1955 et son décret d'application n° 56-935 du 18 septembre 1956.
- Le Territoire entre aussi dans le champ d'application de la loi n° 52-1322 du 15 décembre 1952 instituant un code du travail dans les territoires d'outre-mer (CTOM).
- Dans ce cadre législatif, le registre d'immatriculation des navires est régi par le décret du 21 décembre 1911 sur la marine marchande Outre-mer et le décret n° 60-600 du 22 juin 1960 relatif aux navires immatriculés dans un Territoire d'Outre-mer de la République. Ces textes prévoient notamment :
 1. les conditions d'immatriculation des navires ;
 2. les conditions de francisation ;
 3. les conditions de jaugeage ;
 4. l'application aux navires immatriculés dans le Territoires des règles concernant les marques extérieures d'identité des navires, la police du pavillon et celles relatives aux titres de navigation.

Le second dispose en outre : « le rôle d'équipage est délivré obligatoirement aux navires dont l'équipage comprend des marins exerçant leur profession dans des conditions qui seront fixées par décret. » Un arrêté interministériel du 17 juin 1986 a fixé à 25 % le nombre minimal de membres de l'équipage de nationalité française.

- Le registre a ensuite fait l'objet du décret n°87-190 du 20 mars 1987 relatif à l'immatriculation et à l'armement des navires dans le territoire des TAAF. Ce texte, entre autres dispositions, abroge le décret de 1960 et rend applicable au Territoire le décret n° 67-432 du 26 mai 1967 relatif aux effectifs à bord des navires de commerce, de pêche et de plaisance.
- Des arrêtés et une circulaire d'application du 20 mars 1987 ont notamment, d'une part défini les catégories de navires autorisés à s'immatriculer au registre TAAF,

d'autre part fixé à 25% la proportion de marins français composant l'équipage. Un nouvel arrêté du 10 avril 1990 a porté ce taux à 35 % dans la majorité des cas.

- Le Conseil d'Etat, par arrêt pris en Assemblée générale le 27 octobre 1995, a annulé le décret de 1987 et ses textes d'application, au motif que cette mesure relevait de la loi.
- Le registre a ensuite fait l'objet de l'**article 26 (chapitre VI) de la loi n° 96-151 du 26 février 1996** relative aux transports, qui prévoit :
 - « Sont immatriculés, à la demande de l'armateur, dans le ressort du territoire des Terres australes et antarctiques françaises :
 - 1° Les navires de commerce, de pêche et de plaisance qui y font une touchée au moins par trimestre et dont l'armement y dispose de son siège ou d'une agence;
 - 2° Les autres navires appartenant à des classes définies par **voie réglementaire**, en fonction de leurs caractéristiques techniques ou de leur mode d'exploitation, à condition qu'ils ne fassent pas de touchées exclusivement dans les ports de France métropolitaine.
 Les marins embarqués sur les navires immatriculés dans le territoire des Terres australes et antarctiques françaises doivent être français dans une proportion minimale définie par **voie réglementaire** en fonction des caractéristiques techniques des navires ou de leur mode d'exploitation. Le capitaine ainsi que l'officier chargé de sa suppléance doivent être français. »
- Les **classes de navires** concernées ont été définies par le décret n° 97-243 du 14 mars 1997 comme étant :
 - « 1° Les navires utilisés exclusivement à des travaux maritimes ou à des activités d'exploitation pétrolière, qui ne sont pas exploités dans la zone économique exclusive ou sur le plateau continental français ;
 - 2° Les navires de commerce exploités en transport à la demande ou en transport de ligne régulière, à l'exception des navires transporteurs de passagers et des navires faisant des touchées exclusivement dans les ports de France métropolitaine. »
- Le décret en Conseil d'Etat relatif à la **proportion minimale** de marins français devant composer l'équipage n'a pas été pris à ce jour.

2. 2. 1. 2. Textes particuliers :

Sont en outre applicables aux navires immatriculés dans le Territoire :

- la loi n° 83-581 du 5 juillet 1983, modifiée, sur la sauvegarde de la vie humaine en mer, l'habitabilité à bord des navires et la prévention de la pollution, et ses textes d'application (décret n° 84-810 du 30 août 1984, arrêté du 23 novembre 1987 relatif à la sécurité des navires, arrêté du 22 juin 1998 relatif aux responsabilités des compagnies et de l'équipage) ;
- le code des pensions des marins (tel que modifié par la loi du 29 janvier 1990) en ce qu'il traite de l'affiliation des marins embarqués sur des navires immatriculés aux TAAF ;

- l'article 123 (nouveau) de la loi du 13 décembre 1926 portant code du travail maritime (introduit par l'article 32 de l'ordonnance n° 98-522 du 24 juin 1998 portant actualisation et adaptation du droit du travail dans les territoires, collectivités et départements d'outre-mer) : En renvoyant au code du travail (article L. 742-1 alinéa 3), la loi désigne les autorités habilitées à constater les infractions aux régimes de travail applicables aux personnels embarqués sur les navires immatriculés dans un TOM faisant escale dans un port d'un département français ou de Saint-Pierre-et-Miquelon ;
- l'article 26-1 (nouveau) de la loi n° 96-151 du 26 février 1996 relative aux transports (introduit par l'article 33 de l'ordonnance n° 98-522 du 24 juin 1998) : La loi confie l'inspection du travail des personnels embarqués sur des navires immatriculés dans le TAAF au chef du service des affaires maritimes des TAAF et aux agents assermentés placés sous son autorité qui exercent les pouvoirs dévolus à l'inspection du travail et des lois sociales d'outre-mer par le C.T.O.M.(chapitre 1^{er} du titre IV de la loi n° 52-1322 du 15 décembre 1952) ;
- l'arrêté de l'Administrateur supérieur des TAAF n° 22 du 10 juin 1996 exigeant dans les TAAF un certificat médical d'aptitude à la navigation maritime (cf. convention OIT n° 73)
- les mesures de soutien à la flotte de commerce relatives au G.I.E. fiscal, au remboursement de la taxe professionnelle maritime et des contributions sociales patronales (sous les réserves formulées, également et explicitement à l'égard des seconds registres – dont celui des TAAF – par les orientations communautaires de 1997, en termes d'objectifs à respecter: sauvegarde de l'emploi communautaire à bord et à terre, préservation du savoirfaire maritime et développement des aptitudes, amélioration de la sécurité)
- 21 des 43 conventions maritimes de l'Organisation internationale du travail ratifiées à ce jour par la France (sachant qu'au total 68 conventions ont été adoptées par l'OIT pour le secteur maritime). Il s'agit des conventions n° 8, 9, 15, 16, 22, 23, 53, 58, 68, 69, 73, 74, 87, 92, 98, 108, 111, 133, 134, 146 et 147 dont l'objet figure en annexe 5 au présent rapport.
- la convention de l'Organisation maritime internationale de 1978, amendée en 1995, sur les normes de formation des gens de mer, de délivrance des brevets et de veille. Cette convention a été publiée par le décret n° 84-387 du 11 mai 1984, ses amendements de 1995 par le décret n° 97-754 du 2 juillet 1997. Par contre, n'a pas été étendu à ce jour aux TOM, donc aux TAAF, le décret n° 99-439 du 25 mai 1999 relatif à la délivrance des titres de formation professionnelle maritime et aux conditions d'exercice de fonctions à bord des navires de commerce et de pêche ainsi que des navires de plaisance armés avec un rôle d'équipage
- une « instruction provisoire » n° 56 GM/1 du 3 mai 1996 de la Direction des affaires maritimes et des gens de mer a fixé les règles de l'application aux marins étrangers des conditions d'emploi en vigueur à bord des navires immatriculés dans le Territoire des TAAF.

2. 2. 2. Portée du régime juridique du registre :

Force est de constater, au vu des développements qui précèdent, que l'on est loin de se trouver confronté à un vide juridique en la matière, tant sont nombreux les textes qui régissent ce registre. Ces textes visent tant l'armateur que le navire, le marin, les effectifs, la qualification professionnelle, le régime social de l'équipage, la sécurité des navires et la protection du milieu marin.

Il n'en demeure pas moins vrai qu'à défaut d'un vide absolu, le système se caractérise par l'existence de lacunes majeures qui entachent sa crédibilité juridique, et donc sa viabilité.

Trop nombreux sont les ingrédients qui ont conduit, peu à peu, à une vive contestation de ce registre qui, pour beaucoup, cumule à peu près tous les inconvénients : faiblesse d'un certain nombre de normes sociales lorsqu'elles existent, diminution de l'emploi français, et tout cela sans pour autant permettre un regain de compétitivité suffisant au profit des armateurs.

2. 2. 2. 1. Un dispositif incomplet au regard du droit positif :

Le droit applicable reste fragile et insuffisant à bien des égards, pour le moins essentiels, puisque certains des grands principes réputés étendus aux TAAF n'ont pas reçu de mesures d'application totalement satisfaisantes ou n'en ont pas reçu du tout.

Il en va ainsi du Code du travail de l'outre-mer, qui s'applique, au moins en théorie, indifféremment à l'ensemble de l'équipage mais sans qu'aient été définies des normes aussi fondamentales que les formes et le contenu du contrat de travail, le salaire minimum, la durée du travail, les repos, l'exercice du droit syndical, etc.

Quels effets peut-on attendre de l'extension, d'ailleurs partielle, de conventions de l'O.I.T. dont les obligations sont rarement rédigées sous forme normative car elles reposent sur les Etats pour leur mise en œuvre juridique?

Que penser du respect, par la France, de ses engagements envers l'O.M.I. et la communauté internationale, en ce qui concerne la convention sur la formation des gens de mer qui est censée s'appliquer aux TAAF alors que le décret ayant transposé la convention dans le droit français n'a pas été étendu aux TAAF et qu'aucun texte spécifique n'a été pris en remplacement ?

Comment comprendre un régime de protection sociale qui ne traite le cas des marins étrangers qu'à travers des conventions internationales complexes et difficiles à interpréter ?

2. 2. 2. 2. Une réalité empirique et floue :

De fait, tous les acteurs, Etat, armateurs et syndicats, se trouvent confrontés à une situation où la réalité dépasse le droit, où les dispositions applicables à telle ou telle catégorie de marins se superposent, se télescopent et s'enchevêtrent.

C'est ainsi que les marins français, dans la pratique les officiers, se voient appliquer les normes du Code du travail maritime et des conventions collectives

métropolitaines. Il en résulte l'idée, dans l'inconscient de tous les acteurs, que le CTOM ne s'applique pas aux marins français, ce qui est juridiquement faux. Cette situation découle autant de la demande syndicale, que de l'existence de droits acquis par les marins appelés à embarquer sur les navires métropolitains ou TAAF d'un même armement, que de la volonté même d'entreprises confrontées à la rareté des officiers.

Quant aux équipages étrangers, ils se voient appliquer des formules diverses de contrats présentés comme internationaux, ou relevant du droit de leur pays d'origine, voire d'un autre pays, le recours à des sociétés intermédiaires, simplement mandataires mais très souvent elles-mêmes employeurs de main d'œuvre, ne favorisant pas, c'est le moins que l'on puisse dire, la clarté du système en place.

La sensibilité d'un tel sujet et l'embarras qu'il provoque se manifestent à travers quelques illustrations frappantes :

- On peut à cet égard évoquer le problème de la fixation de la proportion des équipages devant être français. Après l'annulation par le Conseil d'Etat du décret de 1987, l'article 26 de la loi du 26 février 1996 renvoyait la fixation de cette norme à un décret qui n'a jamais été pris. Ce texte est pourtant fondamental puisqu'en son absence, on pourrait prétendre :
 - Soit armer un navire aux conditions du décret de 1960 (25 % de français),
 - Soit, pis encore, armer tous les navires immatriculés aux TAAF avec comme seuls français, le commandant et son suppléant.

Dans la réalité, la meilleure façon de résoudre ce problème a pu paraître de ne pas le traiter en ne l'évoquant pas, les armements continuant à respecter la règle antérieure des 35%. Qu'en est-il aujourd'hui où cette norme, non écrite, ne semblerait plus toujours respectée ?

- On peut également citer, et c'est quant au fond tout à son honneur, la volonté de l'Administration d'organiser efficacement le contrôle de l'application des conditions d'embarquement des étrangers. Quelle ambiguïté il y a à vouloir effectuer des contrôles qui, de fait, ne concernent que des étrangers, qui plus est en se référant essentiellement à des textes internationaux, le plus souvent non normatifs, prescrits dans des conventions dont certaines n'ont même pas été étendues aux TAAF ! Tout se passe comme si, sauf en matière de sécurité, on pratiquait, non pas des contrôles par l'Etat du pavillon portant sur les navires et les équipages de sa propre flotte, mais des contrôles par l'Etat du port dirigés contre des navires battant pavillon d'un Etat tiers.

2. 2. 2. 3. Un système contesté :

Sans nier les mérites qui ont pu s'attacher, et s'attachent toujours, à ce deuxième registre, on se doit de constater qu'il paraît de moins en moins attirant à force de contestations. Les armateurs, à défaut de ne plus y recourir, demandent de nouveaux allègements de charges pour rester sous ce second registre le plus cher du monde. Les organisations syndicales ne voient dans ce registre aucune réponse satisfaisante en matière d'emploi de marins français.

La contestation syndicale n'a jamais désarmé. L'extension du dispositif par décret en 1987 n'aura pas apaisé les contradicteurs, bien au contraire puisque, aussitôt, le texte a été attaqué devant le Conseil d'Etat qui a sanctionné son manque de base juridique.

Parallèlement, l'affaire a sans cesse fait l'objet d'examens particuliers et très critiques de la part du Bureau International du Travail, mettant la France dans une situation des plus délicates sur la scène internationale. De nombreuses actions, introduites entre l'annulation, en 1995, du décret de 1987, et l'adoption de la loi de 1996, ont conduit à des décisions de justice admettant l'application du Code du travail maritime à des faits survenus au cours de cette période de vide juridique, cette fois quasi absolu, allant de l'annulation du décret au vote de la loi.

Il convient que l'Etat français, en tant qu'Etat du pavillon, soit très vigilant à l'égard de son propre dispositif juridique car c'est à ce prix que sa volonté de renforcer les contrôles des normes de sécurité des navires et de la navigation, des normes sociales et de qualification des équipages, tant au plan national que communautaire et international, sera sans conteste crédible donc efficiente.

TROISIEME PARTIE

PROPOSITIONS POUR L'AVENIR

3. 1. Quels objectifs ?

Comme on l'a vu dans les deux premières parties de ce rapport, la flotte française n'a cessé de décroître au cours des quarante dernières années, en nombre de navires d'abord, puis en nombre et en tonnage. Ce déclin s'est arrêté à un niveau bas depuis quelques années mais ne tardera pas à reprendre si n'est pas mise en œuvre une politique cohérente d'abaissement des coûts d'exploitation. La flotte française est en effet en concurrence directe avec deux catégories de pavillons : d'une part les pavillons économiques dont les équipages sont recrutés dans le tiers monde ou les pays de l'Est aux conditions de leurs pays d'origine et d'autre part les pavillons européens.

Les Etats européens aident tous, peu ou prou, leur flotte de commerce. Ceux qui ont stabilisé, voire, dans la période récente, augmenté leur flotte (Pays-Bas notamment), ont mis en œuvre des techniques de soutien qui se sont révélées particulièrement efficaces :

- exonération totale ou quasi totale de charges fiscales et sociales, parfois y compris des contributions sociales salariales
- liberté d'embarquer sur les navires nationaux le plus grand nombre de ressortissants étrangers à l'exception du capitaine (Allemagne, Danemark, Pays-Bas notamment).

La France, en dépit du coût de sa flotte, n'a mené qu'une politique de soutien minimal en se limitant à gérer le déclin pour qu'il reste socialement acceptable. Il n'est pas certain qu'existe en France un consensus sur le bien fondé d'un soutien à la flotte de commerce. Chaque partenaire (Etat, armateurs, syndicats, personnels, opinion publique) est-il vraiment décidé, au-delà, des déclarations de principe, à faire ce qu'il faut pour maintenir, voire développer une flotte de commerce sous pavillon français ? Rien n'est moins sûr.

Et si c'était tout de même le cas, il faudrait savoir ce que l'on veut :

- soit sauvegarder une marine marchande française minimale ;
- soit redresser le nombre de navires sous pavillon français ;
- soit augmenter le nombre de navires appartenant à des intérêts français, quelle que soit la nationalité du pavillon en n'oubliant pas que les navires, indépendamment de leurs pavillons, génèrent des emplois à terre mais qu'inversement l'absence de maîtrise des conditions d'entretien et d'armement tolérée par l'Etat du pavillon peut être lourde de conséquences pour nos côtes ;
- soit enfin assurer le maintien et le développement de l'emploi maritime français. L'objectif poursuivi pourrait alors être de développer l'emploi d'officiers et de marins français sur des navires, quelle que soit la nationalité du pavillon. Mais cet

objectif peut aussi être défini de manière sélective : développer quels emplois pour quels besoins ?

Or, ces objectifs sont partiellement contradictoires.

Il y a trente ans, des réponses claires avaient été apportées à ces questions : maintenons le nombre de navires car il est un facteur de rayonnement du pays et de ses armements et pour cela aidons les armateurs à faire des efforts de productivité en soutenant l'achat de navires neufs et rendus performants par l'incorporation à l'outil des derniers progrès techniques. Certes l'emploi pouvait en pâtir (et c'est ce qui s'est produit) mais il ne faisait pas partie des priorités et beaucoup estimaient que l'existence d'un nombre conséquent de navires garantissait en elle-même le maintien d'un minimum d'emplois. Ce sont ces thèses qui sous-tendent, expressément ou non, les politiques européennes autorisant l'embarquement massif de marins étrangers sous pavillon national.

En France aujourd'hui la réponse est moins univoque, le soutien de l'emploi ayant pris, notamment dans l'opinion publique, une importance qu'une décennie de chômage aigu explique aisément. A entendre certains et bien que personne n'oserait le formuler ainsi, le navire idéal serait à rames car il garantirait le maximum d'emplois embarqués.

L'absence de réponse claire à la question des objectifs poursuivis a conduit, ces dernières années, on l'a vu, à des réponses partiellement contradictoires. Maintenir et développer l'emploi dans un contexte de concurrence internationale féroce basée sur ce que certains appellent un dumping social effréné, tout en n'acceptant de ne payer qu'un prix minimal relève de la gageure.

On peut douter que l'Etat (et le contribuable) ait les moyens et la volonté d'apporter à la flotte des soutiens financiers à la hauteur de l'enjeu : pour mémoire, l'écart de compétitivité des navires de charge français métropolitain par rapport à ceux battant pavillon économique estimé à 20.000F par jour et par navire pour des unités armées par un équipage de 20 marins avec un taux de relève de 2, correspond, en moyenne, à 182 500F par emploi et par an.

Sous réserve qu'elle favorise l'emploi, la solution du soutien financier massif a la préférence des syndicats de marins (qui pourrait s'en étonner ?). Elle aurait sans aucun doute aussi celle des armateurs qui pourraient, pour le même prix, avoir la rentabilité à court terme des navires et la qualité des navigants français.

Mais, indépendamment des aspects budgétaires, les montants en jeu dépassent, comme on l'a vu, tous les plafonds de soutien autorisés par l'Union Européenne.

La volonté de maintenir à la fois des navires français et des marins français conduit inéluctablement à envisager la mise en place de dispositifs de soutien panachés et modulaires reposant sur le diptyque utilisé dans beaucoup d'Etat européens et en France depuis 1987 :

- Adaptation des régimes d'aide aux objectifs d'emplois français souhaités à bord des navires dans la limite des contraintes européennes.

- Embarquement de marins étrangers dans des proportions pouvant être variables suivant les navires, les navigations, et les gains de productivité effectivement mis en œuvre ;

Un tel panachage de mesures est délicat, les gains de productivité conduisant logiquement à des diminutions d'emplois susceptibles d'être compensées totalement ou partiellement, soit par un moindre appel aux marins étrangers, soit par une baisse des soutiens financiers.

3. 2. Le remboursement de la part maritime de la taxe professionnelle

Lourd et complexe, ayant fait à plusieurs reprises l'objet de vives critiques, ce régime, s'il ne peut être simplifié, devrait au moins être pérennisé.

3. 3. Le remboursement des charges sociales

Comme on l'a vu, le dispositif de remboursement des charges sociales est perfectible. Limité dans le temps, complexe et donc coûteux pour les entreprises et pour l'administration, il contraint les premières à signer des engagements contradictoires avec le but affiché de favoriser l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des navires. Il ne porte en outre que sur les cotisations patronales d'assurance maladie et retraite des navigants dont on a vu qu'elles recouvrent une partie seulement des charges sociales auxquelles sont assujetties les entreprises françaises d'armement maritime.

Il serait préférable de passer d'un système de remboursement à un système d'exonération pure et simple. On peut, certes, comprendre que l'exonération des contributions sociales puisse poser des problèmes :

- aux pouvoirs publics qui redoutent toujours les effets d'annonce et les risques de revendications reconventionnelles qui s'en suivraient de la part d'autres secteurs d'activité en difficulté ou non,
- aux organisations syndicales qui, très attachées à la pérennité du régime social spécifique des marins, redoutent que le tarissement (déjà bien entamé) des ressources propres de l'Etablissement National des Invalides de la Marine (ENIM) ne conduise à sa disparition prématurée.

A tout le moins, des améliorations au régime actuel nous paraissent pouvoir être envisagées sur les points suivants :

1. L'automatisation de l'accès au régime d'aide, le seul fait d'arborer le pavillon français générant des obligations coûteuses pour les armateurs.
2. La pérennisation du système. Comment peut-on en effet demander à un armateur de s'engager dans le financement d'un investissement lourd sans lui donner un minimum de visibilité sur les coûts d'exploitation auxquels il devra faire face ? Comme dans les assurances, tout risque supplémentaire se paye par une prime et le risque que l'aide s'interrompe ne peut que conduire les

armateurs à exiger de leurs navires une espérance de gain supérieure à ce qu'elle serait si le risque n'existait pas.

3. La réduction radicale de toutes les formalités administratives préalables au paiement (le droit commun de tout règlement de dépense par l'administration étant déjà suffisamment lent et lourd à gérer).
4. L'extension de la mesure aux charges sociales patronales autres que les seules contributions aux régimes d'assurance maladie et retraite.

Pour être efficace la mesure visée au point 4 ci-dessus devrait être d'ampleur suffisante, c'est-à-dire porter sur la totalité ou du moins une très grande partie des charges sociales patronales résiduelles : ASSEDIC, allocations familiales, CRI, etc.

Il pourrait être envisagé de limiter la mesure d'extension aux seuls navires soumis à la concurrence internationale la plus forte.

Il ne nous a pas paru souhaitable d'étendre les mesures de remboursement à la part salariale des charges sociales afin de maintenir une contribution significative des marins au financement de leur régime de protection sociale. Certes, les armateurs français se trouveront ainsi en situation défavorable par rapport à leurs concurrents des pays ayant adopté, comme le préconise la Commission de l'Union Européenne, une exonération de toutes les charges sociales patronales et salariales (l'Italie, par exemple).

L'efficacité des autres mesures de soutien devra donc être d'autant plus forte.

3. 4. L'embarquement de marins étrangers

3. 4. 1. L'embarquement de marins étrangers sur les navires français est la condition de la survie pour les navigations se trouvant en concurrence internationale forte. On l'a vu, même si l'Etat prenait en charge la totalité des contributions fiscales et sociales des armements comme la Commission de l'Union Européenne invite à le faire, la rentabilité des navires français ne pourrait être restaurée qu'au prix d'une diminution des avantages sociaux des marins, intolérable pour les équipages.

Cela ne signifie pas qu'aucun effort de productivité ne puisse ni ne doive être fait. Encore faudrait-il que les partenaires concernés (organisations syndicales et patronales) acceptent d'en débattre en confiance ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. En tout état de cause ces démarches auront les limites exposées précédemment.

Il est dès lors incontournable, pour apporter un surcroît de rentabilité aux navires français, d'utiliser les recettes qui ont fait leurs preuves à l'étranger et notamment l'embarquement de marins étrangers aux conditions sociales prévalant dans leurs pays d'origine.

C'est une solution largement pratiquée sous des formes diverses :

- Soit sous pavillon économique dont c'est l'avantage principal au-delà des procédés d'externalisation des coûts ;

- Soit dans le cadre du registre national unique : Pays-Bas, Allemagne, Luxembourg, Royaume-Uni ;
- Soit dans le cadre d'un second registre : Danemark, Norvège.

La France s'y est essayée avec un succès pour le moins mitigé puisque, on l'a vu, le dispositif qu'elle a mis en place cumule les inconvénients : c'est le second registre le plus cher du monde qui, en outre, n'a jamais été pleinement accepté par les organisations syndicales en dépit du nombre d'emplois français embarqué (faible il est vrai) et à terre qu'il a permis de sauvegarder.

3. 4. 2. Les alternatives

Le registre métropolitain proscrit l'embarquement de marins non originaires de l'Espace Economique Européen sur les navires français (article 3 du code du travail maritime et article 4 du décret n° 67-690 du 7 août 1967). Dans les cas où des marins non originaires de cet Espace y seraient tout de même placés, le code ainsi que les conventions collectives en vigueur interdiraient de leur appliquer des normes sociales autres que celles fixées par les textes précités.

C'est ce dispositif spécifique à la France (à quelques exceptions notables près : les Etats-Unis par exemple) et inexistant dans la plupart des autres pays d'Europe qui, pour l'essentiel, rend le pavillon français si peu compétitif.

Les registres des départements français d'Outre-mer (Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion) sont, conformément au droit commun, régis par les mêmes textes que le registre métropolitain et comportent donc les mêmes contraintes législatives et réglementaires.

Le registre de Saint-Pierre et Miquelon, contrairement à ce que l'on a pu lire dans la presse récemment, a reçu en legs du passé du Territoire, l'applicabilité de la plus grande partie de la législation métropolitaine. Il en est ainsi des textes sur la sécurité des navires, mais aussi du code du travail maritime. On peut donc l'assimiler aux registres de la métropole et des départements d'outre-mer

Les registres de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie relèvent pour partie de législations spécifiques. En effet, les textes sur la sécurité des navires s'appliquent intégralement aux navires qui y sont inscrits. Par contre, le droit du travail (à terre et maritime), les régimes sociaux et la fiscalité notamment, relèvent largement de décisions des autorités locales. Ces droits sont en outre en évolution constante ce qui ne donne pas à ces registres la lisibilité dont ont besoin les armements pour mener des politiques d'investissement à long terme. Ces registres, adaptés aux conditions locales de navigation, ne paraissent donc pas répondre aux besoins de la flotte de commerce française en difficulté.

Les registres de Mayotte et de Wallis et Futuna présentent les mêmes caractéristiques que les deux précédents. Le champ des délégations aux autorités locales y est cependant plus réduit, mais il est vraisemblable que les évolutions prochaines iront dans le même sens. On doit noter enfin, qu'au moins pour Wallis et Futuna, les navires de croisière qui y sont aujourd'hui immatriculés bénéficient de pratiques largement dérogatoires sur lesquelles il paraît difficile d'asseoir une politique générale en matière de flotte de commerce.

La création d'un registre international français, à l'image de ce qu'ont fait la Norvège (N.I.S.) et le Danemark (D.I.S.) par exemple, pour héberger la flotte de commerce en concurrence internationale forte, ne nous a pas paru constituer une solution viable. En effet, devraient alors être pris des textes de nature législative dont les ambitions ne pourraient qu'être limitées par les contraintes constitutionnelles.

3. 4. 3. Le registre des Terres Australes et Antarctiques Françaises

Vilipendé par beaucoup et notamment par les organisations syndicales de marins, ce registre présente tout de même des avantages : Il est soumis à un encadrement législatif véritable notamment, comme on l'a vu dans la seconde partie du rapport, en ce qui concerne le statut du territoire et son organisation, l'immatriculation des navires, la sécurité des navires et le droit du travail.

L'essentiel des critiques des organisations syndicales de marins tient, entre autre, à ce que l'Etat n'a jamais pris ni fait prendre les textes d'application de la loi sur l'immatriculation des navires (décrets en Conseil d'Etat) ni du code du travail d'Outre-mer (arrêtés de l'Administrateur Supérieur des TAAF).

Certes, l'administration a rendu applicables aux TAAF une série de conventions de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) signées et ratifiées par la France et relatives au travail et à la protection sociale des marins. Elle a de plus demandé par circulaire à ses services de veiller à leur application effective notamment lors des visites effectuées sur les navires concernés.

Mais, ce dispositif reste largement imparfait dans la mesure où les conventions internationales en cause ne sont pas rédigées de manière normative stricte, n'ont pas été incorporées dans le droit positif français, et de ce fait conservent dans l'esprit de beaucoup un contenu flou de nature à générer tous les abus et notamment tous ceux que l'on retrouve sous un certain nombre de pavillons de complaisance. Il en résulte une assimilation à ce type de pavillon qui ne saurait perdurer si l'Etat veut utiliser ce registre pour conserver une flotte concurrentielle au plan international.

Les voies d'une réhabilitation du registre des TAAF sont difficiles à cerner tant les exigences des armateurs et celles des organisations syndicales de marins sont divergentes. De longues discussions avec les uns et les autres nous amènent cependant à formuler les propositions suivantes sur lesquelles, au stade actuel de nos travaux, aucune partie n'a pris d'engagement (et nous ne leur en avons d'ailleurs pas demandé).

Nos propositions :

1. Réserver expressément l'immatriculation aux TAAF aux navires soumis à une concurrence internationale forte, c'est-à-dire aux navires de charge et de croisière à l'exclusion des navires assurant des dessertes côtières, des flottilles portuaires et des transbordeurs.
2. Créer dans tous les domaines du droit du travail et de la protection sociale un véritable socle juridique normatif, réellement **applicable à tous les marins embarqués sur les navires immatriculés aux TAAF** et dont l'application serait

garantie par l'Etat. Il conviendrait, en d'autres termes, de fixer par arrêtés de l'Administrateur Supérieur des TAAF, des normes en matière de salaires, de congés, de durée du travail à bord, etc. Bien évidemment, conformément au droit commun du travail, des normes plus élevées que celles prévues par les textes pourraient s'appliquer dans le cadre d'accords collectifs ou dans celui des contrats de travail individuels.

3. Garantir au niveau de chaque entreprise armant des navires immatriculés aux TAAF le maintien de l'emploi des navigants pendant une période suffisamment longue.
4. Optimiser, suivant les modalités qui seront exposées ci-après, le niveau de l'emploi des français à bord de chaque navire en fonction des possibilités générées par les systèmes d'aide en vigueur.

Leur mise en œuvre :

La méfiance et l'incompréhension qui règnent dans les relations sociales entre les partenaires les plus concernés laissent mal augurer du résultat de négociations bilatérales sur des sujets aussi conflictuels.

Il nous semble donc indispensable que l'Etat organise les réunions de concertation indispensables et s'implique très directement dans le débat ne serait-ce que parce qu'il devra en introduire les conclusions dans des textes normatifs pris sous son autorité et qu'il devra ensuite en faire assurer l'application.

Suggestions complémentaires

Pour les navires immatriculés aux TAAF, il pourrait être envisagé d'utiliser les particularités du statut de ce territoire pour y domicilier des sociétés dont l'objet social se limiterait à l'armement des navires qui y sont immatriculés. Ces entreprises se trouveraient alors, de fait, exonérées des multiples cotisations qui grèvent leurs coûts d'exploitation. Elles devraient cependant régler les contributions aux ASSÉDIC ainsi qu'aux caisses de retraites complémentaires et d'assurances vie pour que leurs marins puissent bénéficier des prestations correspondantes. Ces charges entreraient alors dans le droit commun du remboursement étendu (cf : point 4 ci-dessus du § 3. 4. 3.).

Le code général des impôts ne s'appliquant pas aux TAAF, il pourrait aussi être envisagé de créer un dispositif fiscal spécifique à ces sociétés (fiscalité forfaitaire au navire ou à la tonne ou à l'unité de jauge) pour satisfaire formellement à la demande des armateurs qui, en dépit de ce qui a été dit en première partie de ce rapport, le souhaiteraient.

Il existe aussi sur le Territoire une fiscalité des personnes physique spécifique qui, aujourd'hui, ne concerne que les membres des missions se rendant sur les îles pour de longues périodes. Son application aux marins français embarqués sur les navires immatriculés aux TAAF pour des durées suffisamment longues pourrait peut-être rendre légèrement plus attractives les navigations concernées

Ces quelques suggestions complémentaires n'ont pu être totalement explorées dans le temps qui nous était imparti.

3. 5. Les GIE fiscaux

Le régime des GIE fiscaux est, on l'a vu, très performant pour encourager les armateurs à acheter des navires chers. Il l'est en revanche assez peu pour assurer le maintien de l'emploi et encore moins pour en assurer le développement.

S'il semble difficile de revenir sur le dispositif de base tel qu'il a été intégré dans le code général des impôts et tel qu'il a été approuvé par la Commission de l'Union Européenne, il pourrait être envisagé d'adapter les conditions d'armement des navires immatriculés aux TAAF en fonction du niveau d'aide procuré par le régime.

A cette fin, nous avons étudié quelques variantes des hypothèses retenues dans le graphique A de la page 35.

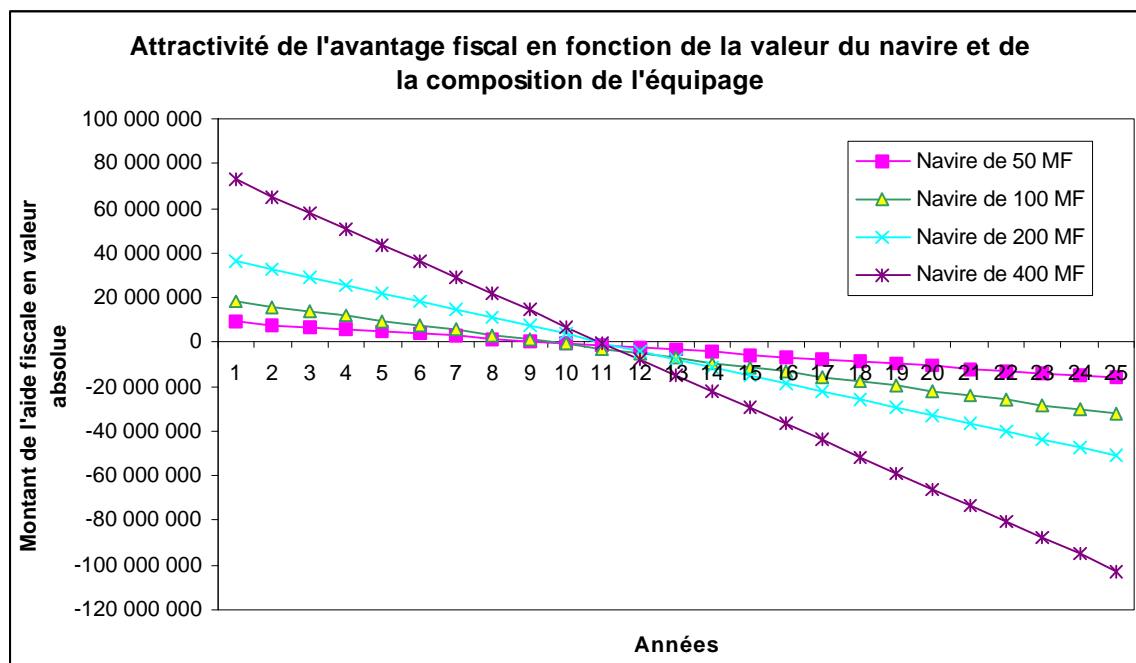
Le graphique B ci-après retrace le cas de quatre navires d'une valeur respective de 50 MF, 100 MF, 200 MF, et 400 MF, bénéficiant d'un taux d'aide de 20 %, armés par des équipages de 12, 15, 19, et 22 marins, avec respectivement 2, 4, 7, et 14 français à bord. Le nombre de français a été choisi dans chaque cas pour que l'avantage fiscal reste positif pour leurs armateurs dès lors que les navires resteraient sous pavillon français pendant une durée approximative d'une dizaine d'années.

On voit que la diminution des effectifs français sur les navires de moindre valeur permet d'améliorer très sensiblement l'impact de l'avantage fiscal. En revanche, leur augmentation sur le navire de 400 MF le réduit de moitié dans l'hypothèse retenue.

Graphique B

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français	2	4	7	14

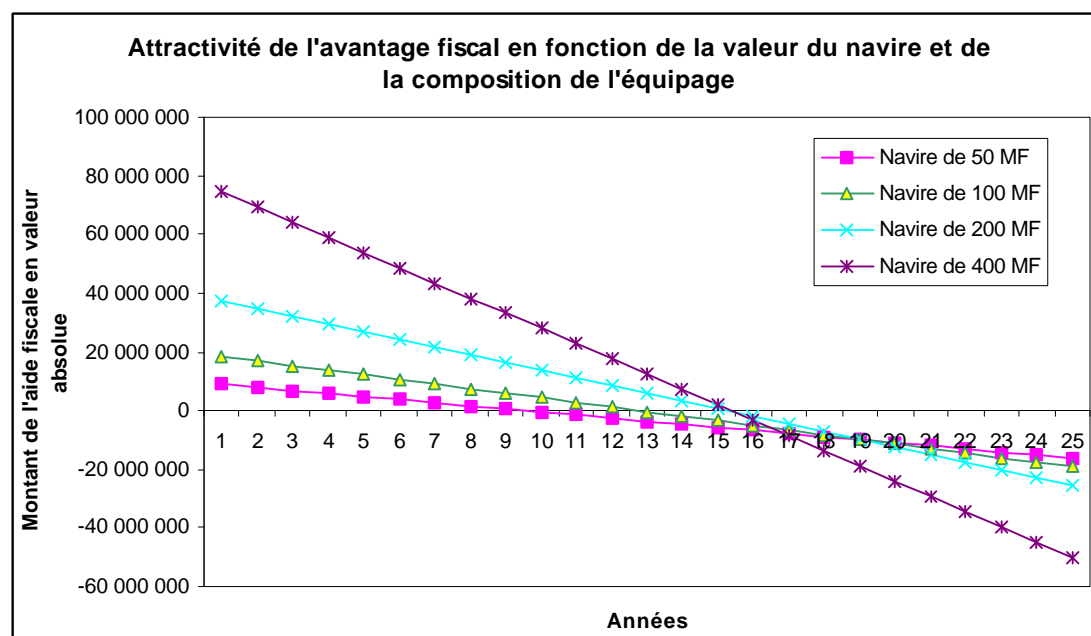


Le Graphique C a été conçu avec les mêmes paramètres en cherchant à rendre l'avantage fiscal positif pour des navires restant pendant 15 ans sous pavillon français. Dans ce cas le nombre de français à bord doit être limité à respectivement 2 (mais l'avantage n'est positif que pendant 9 ans), 3 (mais l'avantage n'est positif que pendant 12 ans), 5 et 11 marins français.

Graphique C

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français	2	3	5	11



Il apparaît donc possible d'améliorer sensiblement les performances du régime au regard de l'amélioration de l'emploi sans le dénaturer complètement (ce qui ne manquerait pas de faire fuir les armateurs sous d'autres pavillons plus accueillants). On pourrait d'ailleurs aller au-delà dans l'amélioration en obtenant que le ministre chargé des transports puisse disposer d'un poids plus important dans la décision d'élire ou pas un navire au régime en cause.

Il convient de rappeler que les propositions exposées ici ne sont que des exemples, certes réalistes, mais établis avec des données conventionnelles qu'il ne faudrait pas généraliser sans précautions à tous les armateurs et tous les navires de la flotte française. Les taux d'aide retenus pour l'établissement de tous les graphiques sont notamment ceux obtenus par le calcul des services du ministère du budget dont on a dit qu'ils ne correspondaient qu'à une comparaison franco-française.

3. 6. Conclusion de la troisième partie en forme de "mode d'emploi"

On l'a vu, aucun des régimes d'aide en vigueur dans notre pays ne saurait, à lui seul, compenser le handicap que subit sa flotte de commerce dans une concurrence internationale très vive à laquelle nos partenaires de l'Union Européenne se sont adaptés en tirant le parti maximum de tous les degrés de liberté que leur laisse la Commission.

La France a, elle-même, mis en œuvre plusieurs dispositifs de soutien à sa flotte mais l'Etat n'a pas su en optimiser les effets, otage qu'il est d'une confrontation d'un autre âge entre patronat et syndicats dans laquelle l'avenir de la flotte de commerce est sur toutes les lèvres mais ne semble intéresser en réalité pas grand monde. Rendre plus performants les soutiens actuels devrait donc constituer la première des priorités

C'est seulement en cas de succès de cette politique d'amélioration du rendement des régimes en vigueur dans le sens des objectifs souhaités par les pouvoirs publics que l'on pourra sérieusement envisager d'augmenter les moyens financiers consacrés par l'Etat à ce soutien.

Tout au long du présent rapport chacun des régimes de soutien à la flotte de commerce a été abordé en tant que tel, indépendamment l'un de l'autre. Or, ils interagissent les uns sur les autres. Leur mise en œuvre ne saurait donc s'effectuer sans vue d'ensemble de l'architecture en place.

C'est ainsi que le régime actuel de remboursement des charges sociales patronales afférentes au personnel embarqué, en réduisant le coût des équipages, permet, avec le même taux d'aide procuré par le régime du GIE fiscal, d'augmenter la durée pendant laquelle il sera compétitif sous pavillon français ou d'augmenter le nombre de marins français à bord d'un navire immatriculé aux Kerguelen.

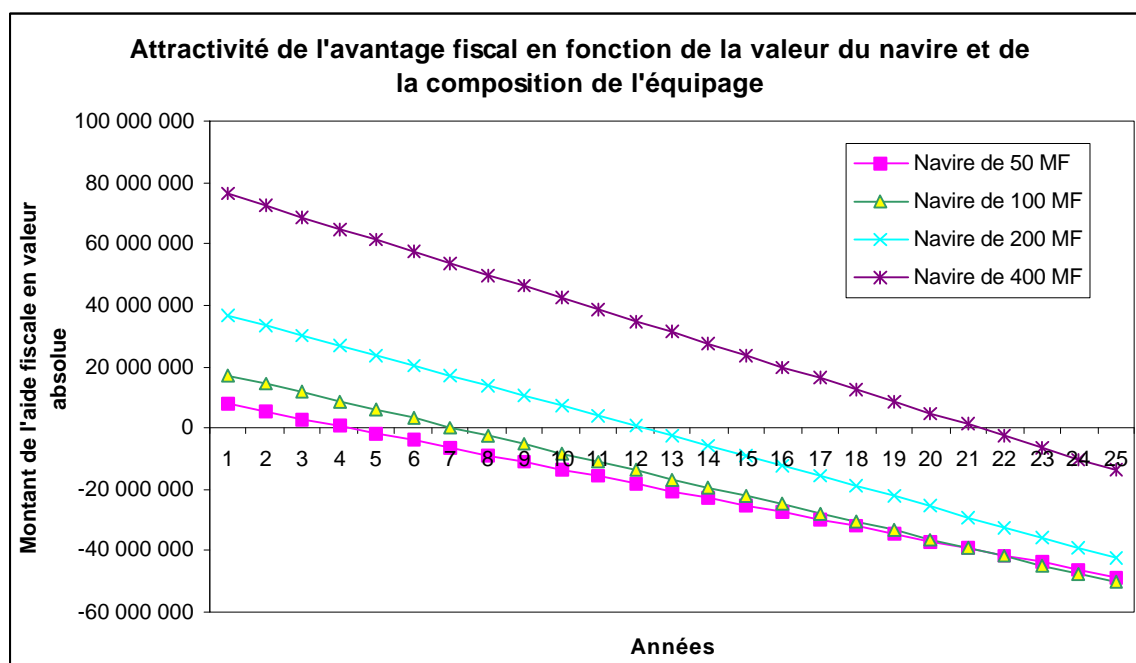
Le graphique D ci-après reprend les hypothèses du graphique A de la page 35 de ce rapport en tenant compte du régime de remboursement des charges sociales actuellement en vigueur.

L'impact n'est vraiment sensible que sur les navires de grande valeur en raison de l'importance relative de leurs équipages et du montant initial de l'avantage fiscal.

Graphique D

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français	5	6	7	8

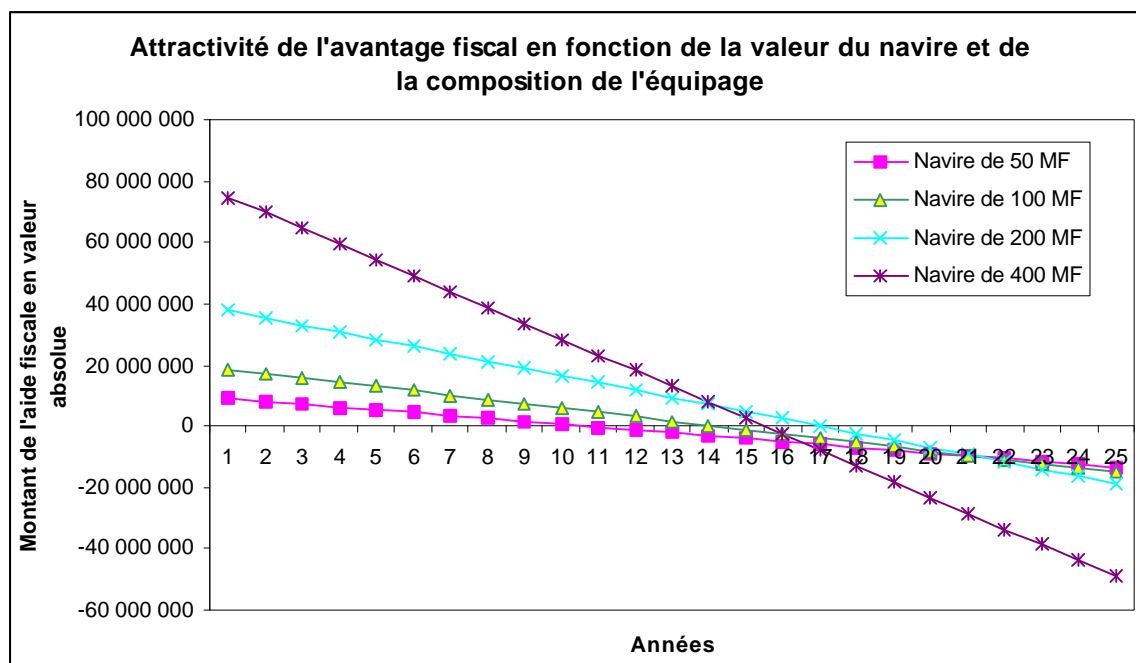


Le graphique E reprend les hypothèses du graphique B ci-dessus en tenant compte du régime de remboursement des charges sociales actuellement en vigueur. L'avantage fiscal reste positif pendant respectivement 10, 14, 17 et 15 ans.

Graphique E

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français	2	4	7	14

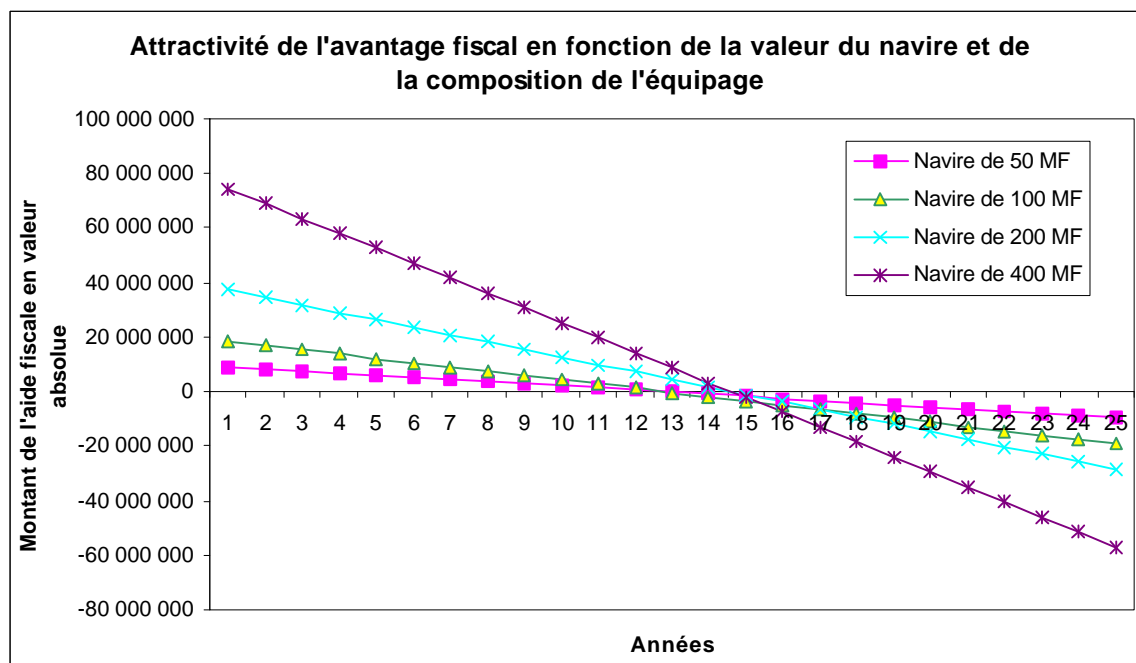


Le graphique F reprend enfin les hypothèses du graphique B en supposant que l'Etat rembourse la totalité des charges sociales patronales. L'avantage fiscal reste alors positif pendant respectivement 12 ans pour les navires de 50 et 100 MF et 14 ans pour les navires de 200 et 400 MF.

Graphique F

Hypothèses :

Valeur des navires à l'achat	50 MF	100 MF	200 MF	400 MF
Effectif embarqué	12	15	19	22
Nombre de marins français	2	4	7	14



Rappelons-le, tous ces graphiques ont été établis à partir des comptes de quelques navires et de calculs à caractère largement conventionnel. On ne saurait en déduire qu'il existe des relations mathématiques générales et invariables entre les différents paramètres étudiés.

Ils ont seulement pour objet de faciliter, en vue de l'obtention d'objectifs préalablement définis, la recherche, pour chaque type de navire, d'une combinaison optimale des régimes d'aides de l'Etat entre eux d'une part, avec l'incontournable dispositif d'embarquement de marins étrangers d'autre part.

Il est clair enfin qu'aucune des hypothèses de travail retenues ci-dessus ne saurait être considérée comme acquise ni dans l'esprit des armateurs, ni dans celui des représentants des organisations syndicales.

Cette étude montre cependant qu'il existe peut-être une combinaison d'hypothèses convenant à la fois à l'Etat, aux armateurs et aux organisations syndicales. Il faut la découvrir.

Pour cela les trois partenaires (Etat, organisations syndicales, organisations patronales) doivent d'abord trouver un consensus sur les réponses à apporter aux questions posées tout au long de ce rapport : Quelle flotte de commerce souhaite-t-on ? Quels moyens se donne-t-on pour l'obtenir ?

Les réponses à la seconde sont liées, bien évidemment, à celles apportées à la précédente, mais aussi à la possibilité ou non d'adapter les régimes d'aide existant aux objectifs que l'on s'est donné.

Ainsi, on l'a vu, le système des GIE fiscaux, tel qu'il fonctionne actuellement, permet de renouveler la flotte en 21 ans environ, mais n'assure une correcte rentabilité des navires que s'ils restent en flotte pendant une période bien inférieure, sauf pour les navires de forte valeur. L'amélioration de la durée pendant laquelle les navires sont rentables peut être obtenue de plusieurs manières :

- en augmentant le montant des exonérations ou des remboursements de charges, mais l'impact reste limité ;
- en modulant le nombre d'emplois français à bord des navires admissibles sur le registre d'immatriculation des TAAF, ce qui est à coup sûr, la méthode la plus efficace et on comprend pourquoi elle est si pratiquée partout ailleurs en Europe.

La seconde méthode n'est, bien évidemment, pas applicable aux navires pour lesquels on a précédemment écarté toute immatriculation aux TAAF. Etant donné l'effet limité des exonérations de charges même poussées jusqu'à leurs ultimes possibilités, on voit mal quel peut être leur avenir sous pavillon français.

La flottille côtière et portuaire dispose d'un avantage relatif par rapport aux navires long courriers : la concurrence reste, au moins pour le moment, limitée à des navires armés par du personnel européen. Des efforts de productivité combinés au remboursement des charges patronales en tout ou partie selon l'état de la concurrence, pourraient lui permettre de survivre encore quelque temps.

La situation des navires transbordeurs est beaucoup plus inquiétante au moins en terme d'emploi. Non pas qu'à court terme la concurrence risque d'être de même nature qu'au long cours. Mais l'émergence, au cours des cinq à dix prochaines années, des Navires à Grande Vitesse de taille importante permettra aux armateurs d'effectuer de formidables gains de productivité, condition de leur survie, mais qui auront pour conséquence la division par dix des effectifs embarqués.

On se trouve en fait devant une nouvelle possibilité de gains de productivité par l'effet du progrès technique comme on a connu il y a trente ans le phénomène de l'automatisation de la machine.

Mais si le sauvetage, au moins temporaire comme toujours en économie, semble assuré par ce biais pour le transport des passagers sur courtes distances, qu'en sera-t-il pour le transport du fret sur ces mêmes distances ?

L'histoire le dira. Elle sera ce que les partenaires dans l'entreprise de transport maritime voudront qu'elle soit.

CONCLUSION

La flotte de commerce française risque la disparition. Sa stabilisation actuelle en nombre de navires n'est que temporaire et étroitement liée aux contraintes de maintien en flotte (limitées dans le temps) des navires ayant bénéficié des régimes d'aide passés et notamment de celui des quirats.

Il devrait être cependant possible, au moins pour certains navires, d'optimiser les dispositifs juridiques et financiers existants afin de les rendre plus performants. Mais, répétons-le, on ne saurait y parvenir sans accord des trois partenaires en cause : Etat, armements et syndicats.

Nous proposons donc de mener très vite une démarche en trois étapes comportant :

1. La recherche, par les armateurs et les syndicats, d'un consensus sur l'avenir de la flotte de commerce et les conditions d'armement des navires soumis à la plus forte concurrence internationale ; l'Etat devra appuyer cette démarche et rester le garant de l'application des mesures arrêtées en commun ;
2. L'amélioration des performances des régimes de soutien existant et la mise au point des textes régissant les conditions d'armement des navires précités ;
3. L'augmentation, si nécessaire, du volume des aides d'Etat indispensables pour atteindre les objectifs fixés.

Faute de souplesse **des uns et des autres**, l'avenir de la flotte de commerce française s'inscrirait sous un ou plusieurs pavillons étrangers. La France devrait alors se passer presque complètement de flotte avec toutes les conséquences à tirer de cette situation en termes d'influence (par exemple à l'Organisation Maritime Internationale lorsqu'il s'agira de débattre des normes de sécurité) et en termes d'emploi maritime en mer comme à terre.

Il ne devrait certes pas manquer d'armateurs, français ou étrangers, pour accepter, moyennant une rémunération raisonnable, d'embarquer des élèves et officiers français sur leurs navires pour compléter les formations théoriques acquises dans

nos écoles de la marine marchande et les préparer à occuper ultérieurement les fonctions à terre pour lesquelles une expérience maritime est indispensable.

L'Etat pourrait aussi envisager de recruter des étrangers dans des emplois publics nécessitant une qualification de navigant de la marine marchande.

Puissions-nous ne pas en arriver à cette extrémité !

Si l'état actuel des relations sociales dans la marine marchande perdurait, les pouvoirs publics doivent pourtant s'y préparer.

Paris le 25 février 2000

Inspecteur Général des Transports
et des Travaux Publics

Inspecteur Général des Services
des Affaires Maritimes

Jean-Yves HAMON

Jean-Claude DUBOIS

ANNEXES

ANNEXE 1 : Lettre de mission

ANNEXE 2 : Liste des personnalités rencontrées

ANNEXE 3 : Flotte de commerce mondiale ; nombre de navires et tonnage par pavillon

ANNEXE 4 : Flotte de commerce mondiale ; taux moyen de pertes totales par pavillon pour les années 1994-1998

ANNEXE 5 : Conventions de l'OIT applicables aux TAAF

ANNEXE 1

Lettre de mission

ANNEXE 2**PERSONNALITES RENCONTREES****POUVOIRS PUBLICS****Ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement****Cabinet :**

M. Laurent Guillot, Conseiller technique

Direction du Transport Maritime, des Ports et du Littoral :

M. Claude Gressier, Directeur

En présence de :

M. Michel Meynet, Directeur-Adjoint

M. Serge Garache, Sous-Directeur de la Flotte de commerce

M. Patrick Vincent, Chef du Bureau des Opérations maritimes et fluvio-maritimes

Direction des Affaires Maritimes et des Gens de Mer :

M. Christian Serradji, Directeur

Direction de l'Établissement des Invalides de la Marine :

M. Laurent Barbaroux, Directeur

En présence de :

M. Jean-François Jouffray, Sous-directeur des Affaires juridiques

M. Pierre Ménudier, Chef du Bureau des Etudes juridiques et des conventions internationales

Ministère de l'Agriculture et de la pêche**Cabinet :**

Mme Odile Bobenriether, Conseillère technique

Direction des Pêches Maritimes et de l'Aquaculture :

M. Jean-Marie Aurand, Directeur

En présence de :

M. Bernard Boyer, directeur-Adjoint

Secrétariat d'Etat à l'Outre-mer**Cabinet :**

M. Moineville, Conseiller technique

En présence de :

M. Métayer, Sous-Directeur des affaires économiques

Mme Lerat, chargée de missions à la Direction des Affaires politiques, administratives et financières

Mme Marie-Madeleine Legras, chargée de missions à la Direction des Affaires économiques, sociales et culturelles de l'Outre-mer

Direction des Affaires économiques, sociales et culturelles de l'Outre-mer :

Mme Catherine Delmas-Comolli, Directrice

En présence de :

M. Alain Puzenat, Adjoint au Directeur

Mme Marie-Madeleine Legras, Chargé de mission Transports, infrastructures maritimes et terrestres

Mme Scarlett Bocchi, Chargé de mission pêche à la Direction des Affaires politiques, administratives et financières

Territoires des Terres australes et antarctiques françaises :

Mme Brigitte Girardin, Administrateur Supérieur des TAAF

En présence de :

M. Denis Mehnert, Chef du Service des Affaires maritimes des TAAF

PERSONNALITES POLITIQUES

M. Ambroise Guellec, Vice-président du Conseil Régional de Bretagne, ancien ministre,

M. Guy Lengagne, député, ancien ministre,

M. Gérard Grignon, député de St Pierre et Miquelon

SYNDICATS, ORGANISMES PARITAIRES ET PROFESSIONNELS

Comité Central des Armateurs de France :

M. Marc Chevallier, Président

M. Edouard Berlet, Délégué Général

M. Guy Sulpice, Directeur des affaires sociales

C.G.T.

M. Charles Narelli, Secrétaire général de la Fédération CGT des officiers de la marine marchande

M. Robert Bilién, Secrétaire général de la Fédération nationale des syndicats maritimes CGT

M. Israël

M. Le Goulon

M. Lopez

M. Pimpinelli

C.F.D.T.

M. Didier Capelle, Secrétaire général de l'Union maritime CFDT

M. Joël Favennec

M. Paul Golain

M. Jean-Marie Le Gaffric

C.G.T. F.O.

M. Yves Veyrier, Secrétaire général de la Fédération de l'Équipement, des transports et des services (FO)

M. Jean-François Cassan

M. Daniel Adelbéron

Mme Véronique Lion

S.N.P.O.M.M

M. René Luigi, Secrétaire général du syndicat national professionnel des officiers de la marine marchande

ARMATEURS ET OPERATEURS MARITIMES**Compagnie Maritime d'Affrètement et Compagnie Générale Maritime (CMA-CGM)**

M. J.P. Tanguy, Directeur de l'armement

B.A.I.

M. Masson, Directeur général

Delmas (Groupe Bolloré)

M. Gilles Alix, Directeur Général Adjoint de Bolloré, Président Directeur Général de Delmas

M. Patrick Le Cerf, Secrétaire général de Delmas

Emeraude Lines

M. Legras, Président Directeur Général

Euronav S.A.

M. André Bouchet, Directeur de l'armement

Gazocéan / Maritime Management « Marima »

M. Bertrand Mangin

Louis Dreyfus Armateurs (S.N.C.)

M. G.O. Bourgain, Chef du personnel navigant

Seafrance

M. Bonnet, Président de Directoire

Tankafrica

M. Rousselet

Van Ommeren Tankers

M. Pernet, Directeur de l'armement

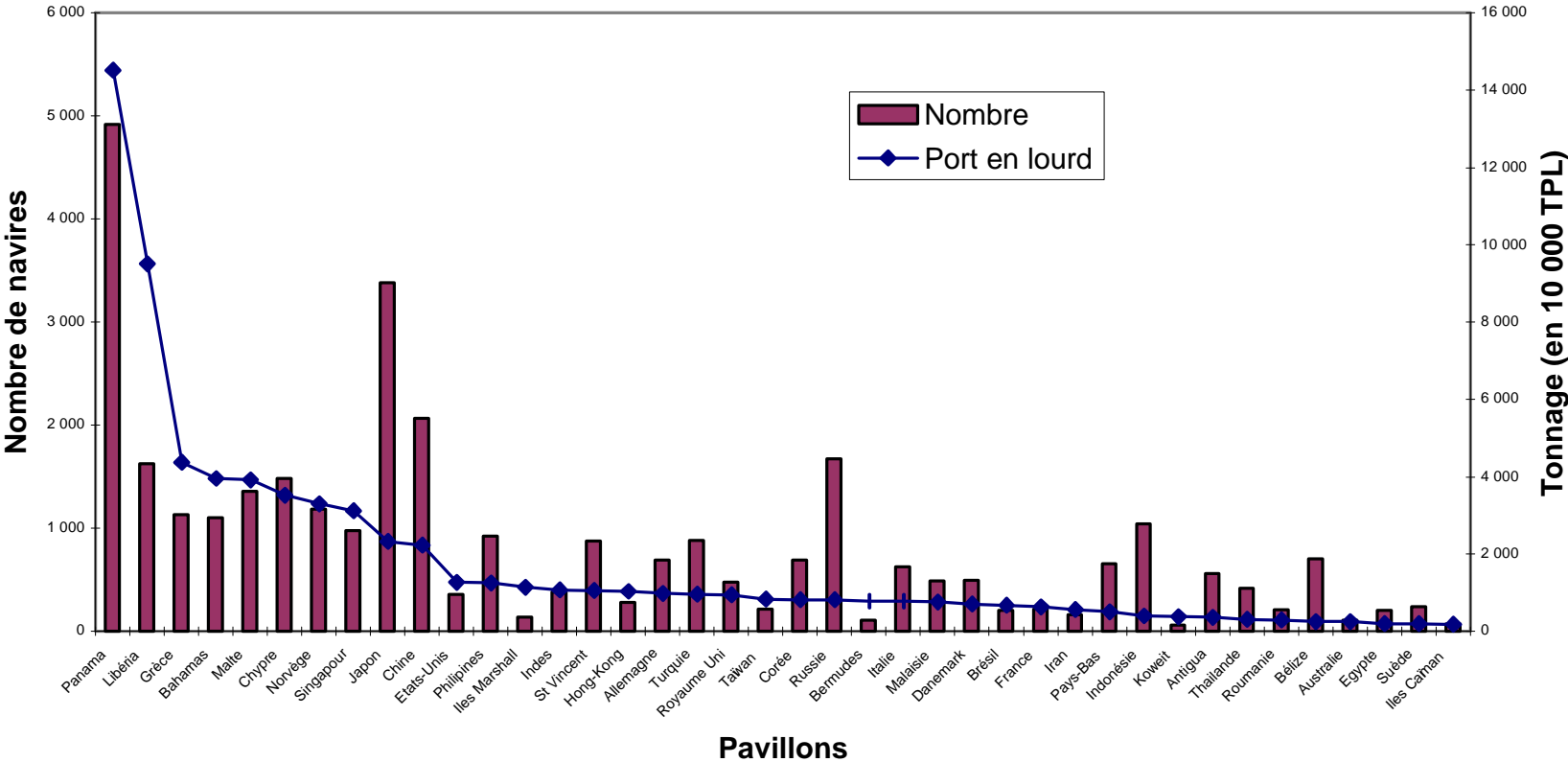
AUTRES

M. Jean-Paul Pagès, consultant

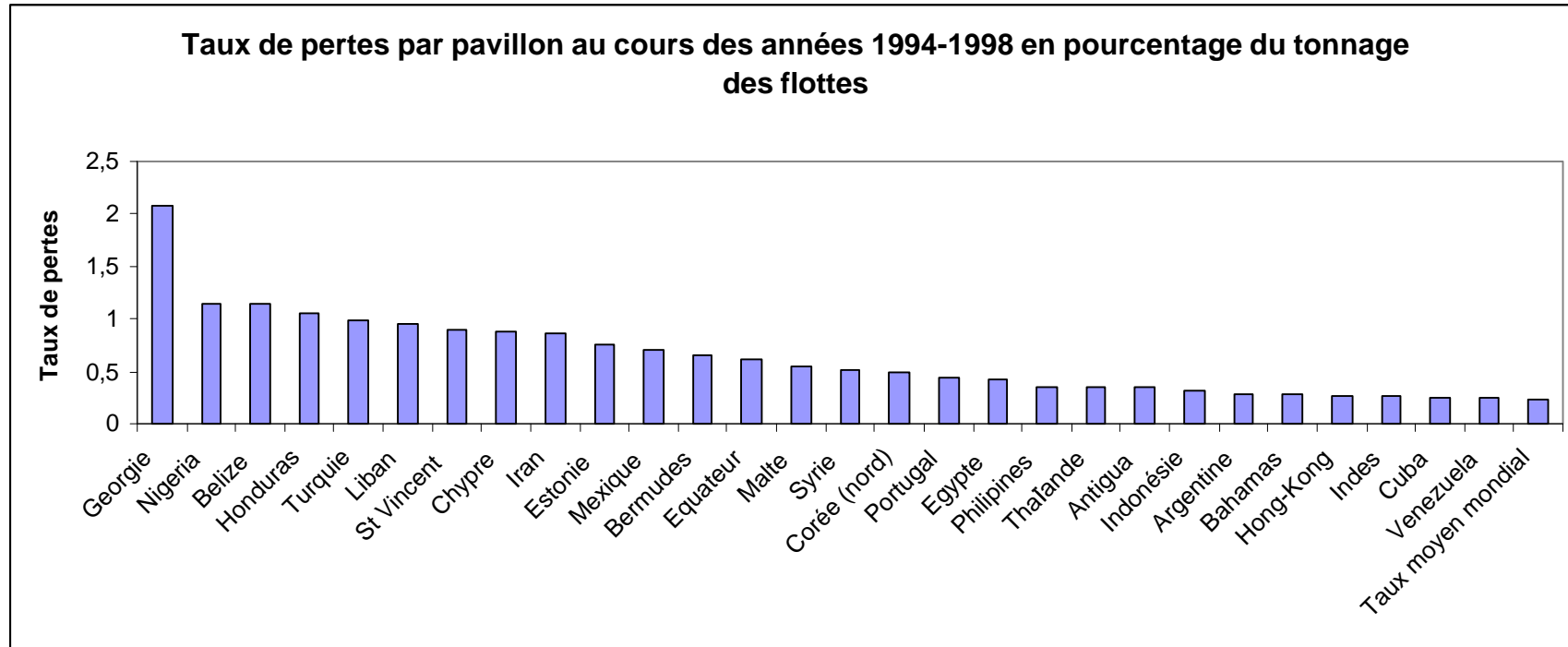
Maître Quimbert, avocat, président du port autonome de Nantes-St Nazaire

ANNEXE 3

Flotte de commerce mondiale par pavillon



ANNEXE 4



Sources : Marine and casualty statistics, UIMI conference, Berlin 1999

ANNEXE 5

**CONVENTIONS DE L'O.I.T.
RATIFICATIONS PAR LA FRANCE ET EXTENSION AUX T.A.A.F.**

CONVENTION Numéro	CONVENTION Objet(date d'adoption)	RATIFICATIO N R/NR	EXTENSION AUX TAAF E/NE	OBSERVATIONS
7	âge minimum (travail maritime ;1920)	NR		
8	indemnités de chômage (naufrage ; 1920)	R	E	
9	placement des marins (1920)	R	E	
15	âge minimum (soutiers et chauffeurs ; 1921)	R	E	
16	examen médical des jeunes gens (travail maritime ; 1921)	R	E	
21	simplification de l'inspection des émigrants à bord des navires (1926)	R		
22	contrat d'engagement des marins (1926)	R	E	
23	rapatriement des marins (1926)	R	E	
53	brevet de capacité des officiers (1936)	R	E	
55	obligations de l'armateur en cas de maladie ou d'accident des gens de mer (1936)	R	NE	
56	assurance maladie des gens de mer (1936)	R	NE	
57	durée du travail à bord des navires et effectifs (1936)	NR		
58	âge minimum (travail maritime ; 1936)	R	E	
68	alimentation et service de table (1946)	R	E	
69	diplôme de capacité des cuisiniers des navires (1946)	R	E	
70	sécurité sociale des gens de mer (1946)	R		non entrée en vigueur
71	pensions des gens de mer (1946)	R		
73	examen médical des gens de mer (1946)	R	E	
74	certificats de capacité de matelot qualifié (1946)	R	E	
76	salaires, durée du travail et effectifs (1946)	NR		non entrée en vigueur
87	liberté syndicale et protection du droit syndical (1948)	R	E	
89	travail de nuit (révisée, 1948)			convention dénoncée
91	congés payés des marins (révisée ; 1949)			convention dénoncée du fait de la ratification de la convention n°146
92	logement des équipages (1949)	R	E	

93	salaires, durée du travail et effectifs (1949)	NR		non entrée en vigueur
98	droit d'organisation et de négociation collective (1949)	R	E	
105	abolition du travail forcé (1957)	R		
108	pièces d'identité des gens de mer (1958)	R	E	
109	salaires, durée du travail à bord et effectifs (1958; révisée en 1996)	R		non entrée en vigueur
111	Discrimination (emploi et profession ; 1958)	R	E	
112	Age minimum (pêcheurs ; 1959)			convention dénoncée du fait de la ratification de la convention n°138
113	examen médical des pêcheurs (1959)	R		
114	contrat d'engagement des pêcheurs (1959)	R		
118	Egalité de traitement des nationaux et des non-nationaux en matière de sécurité sociale (1962)	R		restrictions dans le champ d'application
125	Brevet de capacité des pêcheurs(1966)	R		
126	Logement à bord des bateaux de pêche(1966)	R		
128	Prestations d'invalidité, de vieillesse et de survivants(1967)	NR		
130	Soins médicaux et indemnités de maladie(1969)	NR		
132	Congés payés(révisée, 1970)	NR		
133	Logement des équipages (dispositions complémentaires ; 1970)	R	E	
134	Prévention des accidents (gens de mer ;1970)	R	E	
135	Protection des représentants des travailleurs dans l'entreprise et facilités à leur accorder (1971)	R		
137	Travail dans les ports (1973)	R		
138	Age minimum d'admission à l'emploi (1973)	R		
144	Consultations tripartites destinées à promouvoir la mise en œuvre des normes internationales du travail (1976)	R		
145	Continuité de l'emploi (gens de mer ; 1976)	R		
146	Congés payés annuels (gens de mer ; 1976)	R	E	
147	Marine marchande (normes minima ; 1976)	R	E	
147	Protocole de 1996 (1996)	NR		
148	Protection des travailleurs contre les risques professionnels dus à la pollution de l'air, au bruit , et aux vibrations sur les lieux de travail (1977)	R		exclusion de la marine marchande du champ d'application non précisée dans la loi de ratification, mais devant l'être dans le premier rapport d'application
152	Sécurité et hygiène dans les manutentions portuaires	R		

	(1979)			
154	Promotion de la négociation collective (1981)	NR		
155	Sécurité, santé et milieu de travail (1981)	NR		exclusion des marins du champ d'application
156	Egalité de chances et de traitement pour les travailleurs des deux sexes : travailleurs ayant des responsabilités familiales (1981)	R		
157	Conservation des droits en matière de sécurité sociale (1982)	NR		
158	Licenciement (1982)	R		exclusion des marins du champ d'application de la convention
159	Réadaptation professionnelle et emploi des personnes handicapées (1983)	R		exclusion des marins du champ d'application de la convention
160	Statistiques du travail (1985)	NR		
162	Sécurité dans l'utilisation de l'amiante (1986)	NR		
163	bien-être des gens de mer, en mer et dans les ports (1987)	NR		-
164	Protection de la santé et soins médicaux des gens de mer (1987)	NR		
165	Sécurité sociale des gens de mer (révisée, 1987)	NR		
166	Rapatriement des marins (révisée ;1987)	NR		
170	Sécurité dans l'utilisation des produits chimiques au travail (1990)	NR		
171	Travail de nuit (1990)	NR		
178	Inspection des conditions de travail et de vie des gens de mer (1996)	NR		Non entrée en vigueur
179	Recrutement et placement des gens de mer(1996)	NR		
180	Durée du travail des gens de mer et effectifs des navires(1996)	NR		