

Pourquoi je suis attaché au pavillon français...si je peux ! ?

Philippe Louis-Dreyfus

Président de Louis-Dreyfus

Je ne vais pas revenir sur un sujet qui a déjà été traité et une question qui a été abordée et qui est le désarroi et l'incompréhension qui sont les nôtres devant la constatation que notre pays, qui est et se veut une des plus grandes puissances économiques mondiales, qui est et se veut une grande puissance militaire et éventuellement politique, n'a certainement pas la marine marchande et la Marine à la hauteur de ses ambitions.

L'importance de l'audience de ce colloque est peut-être un bon signe du regain d'intérêt que ce type de problème peut avoir dans la société française, même si je pense que les personnes présentes font partie des convaincus !

Ce déclin du pavillon français, dont nous avons tous conscience, nous frappe, nous, chez Louis-Dreyfus car on a toujours agi pour son développement.

C'est d'abord et surtout le pavillon français qui nous intéresse. Je crois qu'on l'a prouvé : aujourd'hui, on a une quinzaine de navires sous pavillon français, mais dont sept ont été livrés depuis deux ans, donc récemment et cela prouve une volonté et un dynamisme de se développer sous pavillon français très délibérés. Nous avons de plus quatre navires en commande qui viendront l'année prochaine s'ajouter à cette flotte sous pavillon français, tricolore, Kerguelen.

Nous avons aussi créé sous pavillon français de nouvelles activités. A une époque, nous étions sans doute les premiers à avoir des *open hatch* et à inventer de nouvelles techniques. Aujourd'hui, on est présent dans des nouveaux métiers à côté du transport traditionnel de denrées, de matières, qui est l'activité la plus ancienne dans notre groupe ; on se diversifie dans des choses nouvelles pour nous et peut-être nouvelles aussi sous pavillon français, comme les colis lourds de façon intensive, la logistique, la pose de câbles... Tout ceci prouve, je le pense, notre ambition et notre créativité.

Quelle est l'origine de cette fidélité au pavillon français, quelle est sa raison d'être et d'exister ?

- D'abord, et heureusement, des raisons purement professionnelles et commerciales, car ce pavillon regroupe des gens compétents. Il y a aussi beaucoup de choses à faire, dans un pays dont le tissu industriel permet, avec des grands groupes français, de développer en

partenariat des activités maritimes. Il y a donc beaucoup à faire en France, c'était le cas hier et ce sera le cas demain, c'est pourquoi je suis relativement confiant dans l'avenir.

- Il y a aussi une autre raison, c'est un certain attachement affectif, un certain patriotisme qui nous amène à vouloir maintenir, dans notre groupe qui est pourtant une « multinationale », un pavillon français.

Voilà les raisons de cette fidélité.

On peut aussi se poser la question de savoir si c'est très « raisonnable », si on a vraiment raison et si ce n'est pas d'une certaine façon un luxe.

Je réponds tout de suite « non », mais on peut se poser la question parce que d'une part, c'est extrêmement coûteux (c'est le double ou le triple de ce qui peut être fait dans la plupart des activités maritimes ailleurs et sous d'autres pavillons) ; il y a des surcharges qui s'accumulent, la dernière en date étant les 35 heures au niveau national, qui fait bien sourire nos concurrents.

Il y a aussi une autre raison : pourquoi reste-t-on sous pavillon français alors que c'est si facile sur le plan légal, commercial, financier de s'installer et d'être opérateur ailleurs ? On peut se poser la question. Nous avons toujours répondu « non » à cette émigration, mais on espère que l'on pourra continuer à répondre « non » demain et rester sous pavillon français.

Donc, « oui » au pavillon français, parce qu'il y a beaucoup à faire en France, en raison du fait que c'est un des premiers exportateurs mondiaux - il faut exporter les biens fabriqués, et avant de les fabriquer, il faut importer des matières premières que nous n'avons pas.

Il y a aussi beaucoup à faire avec des groupes industriels pour développer avec eux des affaires nouvelles dans le domaine des télécommunications, des câbles, de la sismique, et de la logistique, secteurs dans lesquels nous avons un certain nombre d'ambitions.

Je crois aussi que *l'Erika*, le *Ievoli Sun*, ont créé une situation qui va peut-être avoir des effets bénéfiques, en ce sens que cela va amener une moindre tolérance de la part de tous, et en particulier sans doute de la part des chargeurs, des affréteurs à l'égard des navires sous normes. Nous sommes, le groupe Louis-Dreyfus est, un des premiers affréteurs mondiaux et nous sommes totalement en faveur d'une non-tolérance à l'égard de navires d'armateurs qui ne seraient pas complètement fiables, et dont les normes de sécurité et d'entretien ne seraient pas à la hauteur de ce que l'on devrait toujours exiger.

Quelle autre raison ? Une raison plus générale, sans tomber dans un humanisme béat : c'est aussi un métier merveilleux, qu'on fait avec des hommes extraordinaires : cela peut se faire sous tous les pavillons, mais pourquoi ne pas le faire sous pavillon français ? Comme le disait tout à l'heure Lord Sterling au sujet du pavillon britannique.

Aujourd'hui, on répond « oui, on veut rester sous pavillon français », mais néanmoins, ce n'est pas facile, il y a encore beaucoup de problèmes ; même si certains peuvent trouver des solutions, on est loin de la situation rêvée qui nous permettrait de s'engager à y rester toujours.

Quelques « exhortations » en la matière.

- Il faudrait d'abord, car c'est un vrai problème, que la société française, civile, politique, soit bien consciente ou prenne conscience si elle ne l'est pas, que le secteur maritime est

pour notre pays une activité essentielle, mais aussi une activité extrêmement fragile, car très volatile et très souvent à la limite en termes de comptes d'exploitation. C'est aussi parce que c'est l'activité la plus concurrentielle au monde, je pense, de toutes les activités économiques : c'est le marché classique parfait, celui de la concurrence la plus totale. Et dans ce marché, seuls les plus compétitifs survivent. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles la flotte française, depuis une vingtaine d'années s'est tant réduite. Alors, quoi faire ? Quelques orientations pour ne pas être trop long, quelques remarques... Ne surchargeons pas cette barque, la barque française qui est sans doute la plus lourde au monde : on a le pavillon le plus cher au monde, après le pavillon israélien (mais ils ont des contraintes que nous n'avons pas). C'est déjà beaucoup ; en rajouter serait insupportable.

- Continuons de favoriser, par des mesures concrètes, efficaces, maintenons ces mesures de soutien à l'investissement car l'investissement maritime est le seul vecteur de l'emploi. Et non pas l'inverse (l'emploi avant l'investissement), contrairement à ce que l'on entend parfois dans l'administration française. C'est l'investissement qui fait l'emploi.
- Rendre ce métier attractif, comme cela a été mentionné plusieurs fois, car c'est un fait avéré qu'il y a une grande déception, un moindre intérêt pour ce métier : on ne trouve actuellement quasiment plus de marins et d'officiers. Ils ne sont pas assez nombreux pour les projets que nous pouvons avoir les uns et les autres, ce qui est grave ; c'est un problème au niveau français et également au niveau européen. Rendons ce métier attractif ; en particulier pour les marins, il y a une mesure simple qui est de défiscaliser leurs salaires : ils passent quand même un maximum de temps à l'extérieur, loin de chez eux. Leur rétorquer que c'est sur le territoire français qu'ils passent ce temps parce que leur bateau a le pavillon tricolore n'est peut-être pas une réponse de bonne foi. Je crois que là il y aurait beaucoup à faire : rendre le pavillon français attractif et attirant pour les marins.
- Mais surtout, je crois qu'il faudrait globalement faire quelque chose concernant notre image de marque, et je crois que là, nous, armateurs, nous avons beaucoup à faire. Nous n'avons peut-être pas toujours défendu notre image de marque et notre réputation : quand il y a eu des problèmes et des catastrophes, nous avons très bien réagi ; mais sur la durée, sur les vingt dernières années, a-t-on fait ce qu'il fallait pour défendre en termes de communication et de *lobbying* ce qu'est l'armement français, commercial ou militaire ? Profitons des effets bénéfiques de *l'Erika* pour que les chargeurs choisissent demain des armements de qualité plutôt que de privilégier, comme c'est souvent le cas, le moindre coût. Cela ne profitera pas forcément à l'armement français, mais cela profitera aux armements sérieux, donc à la plupart des armements européens, et donc sans doute aussi à la totalité des armements français.

En conclusion, nous avons un véritable problème de reconnaissance de notre pays à l'égard de notre métier. Dans « reconnaissance », il y a « connaissance » et je crois qu'il y a beaucoup à faire en la matière. C'est un véritable problème d'image de marque : en France, on a un véritable savoir-faire, on a des armateurs, des chantiers, des banquiers, des courtiers (parmi les tout premiers au monde), des avocats. Bizarrement, c'est un secteur qui est très en

pointe, très technique, très avancé, et, d'un autre côté on n'en profite certainement pas assez. On a le *know-how*, mais on n'a pas la culture maritime, ce qui est une œuvre de longue haleine.

Il n'est jamais trop tard pour commencer.

