

Pourquoi j'ai choisi le pavillon français ?

Jean-Emmanuel Sauvée

Directeur général de la Compagnie des Îles du Ponant

Je tiens tout d'abord à remercier très sincèrement Francis Vallat pour l'honneur qu'il nous a fait en nous demandant de participer à cette vingtième journée de la Mer, ce qui permet ainsi à un petit armement de s'exprimer aux côtés de grands noms du secteur maritime. Le thème de cette table ronde, « l'armateur face au pavillon », correspond parfaitement à la problématique des fondateurs de la Compagnie des Îles du Ponant, il y a quinze ans, et à partir de laquelle nous avons bâti les originalités qui ont présidé à la création de notre entreprise. Cette situation était d'autant plus paradoxale, car en tant qu'officiers de la marine marchande, dont les difficultés d'embarquement étaient alors bien réelles, notre vision du pavillon était sûrement différente de celle d'un armateur. Je voudrais à ce titre, et pour l'avoir vécu, rajouter une anecdote aux descriptions très imagées figurant au dos du document d'invitation de l'IFM.

Il faut savoir en effet que pour un marin, le changement de pavillon par décision d'un armateur est physiquement bien plus concret que pour ceux qui sont à terre. Précisément, cela consiste pour le commandant à se rendre à l'arrière de son navire, généralement au mouillage, accompagné d'un ou deux officiers et du maître d'équipage afin de procéder à la descente du pavillon national. Il existe alors, au moment de l'amenée du pavillon, opération de renoncement s'il en est, un profond sentiment d'humiliation, surtout lorsque le nouveau pavillon très coloré est hissé. Ensuite, les embarcations sont mises à l'eau, l'une débarque les marins français, l'autre embarque les nouveaux arrivants, Philippins ou autres. Lors du croisement des embarcations, les regards traduisent de la honte pour les uns, de la fierté pour les autres ; probablement, ce sentiment a-t-il dû être également ressenti par des soldats vaincus après une défaite militaire.

La volonté des fondateurs de la Compagnie des Îles du Ponant a toujours été d'inverser le sens des embarcations. Pour ce faire, nous avons rapidement compris que la politique maritime d'une nation pouvait avoir un impact significatif sur le compte d'exploitation des navires et notamment sur deux paramètres essentiels que sont le coût en capital et le coût en équipage. Pour le reste des postes, les frais de port, les frais commerciaux, le combustible, les coûts techniques, les assurances, on peut estimer que les coûts sont peu ou prou identiques et que la concurrence est presque pratiquée loyalement entre les armements quel que soit le pavillon du navire. On pourra toutefois souligner qu'il peut y avoir de grandes

différences sur les coûts techniques en fonction de la sévérité avec laquelle les Etats et les sociétés de classification font appliquer la SOLAS et les règlements en matière de sécurité.

Au cas particulier de la Compagnie des Îles du Ponant, le coût en capital et le coût en équipage font partie intégrante de l'historique et de la personnalité de notre société. En effet, en 1987, nous avons été confrontés à deux problèmes : comment financer un navire de plus de 100 millions de francs sans un franc d'apport, comment armer un navire avec 100 % de marins français à des conditions internationales ? À la première question, nous avons répondu par un concept ancien que nous avons remis au goût du jour. Le système quirataire ou exploitation en copropriété d'un navire avait souvent été utilisé par le passé, mais il jouissait d'une mauvaise réputation compte tenu des risques encourus par les copropriétaires et ce, malgré la transparence fiscale tout à fait attractive pour des personnes physiques fortement imposées. En 1987, le plan « marine marchande » a permis de limiter la responsabilité de l'investisseur à concurrence de son apport ; de plus, en 1986, une loi destinée à favoriser les investissements outre-mer a permis d'ouvrir de nouvelles perspectives pour les navires exploités dans ces régions. Nous avons eu l'idée de combiner ces deux dispositions en créant un produit financier à destination des particuliers : nous avons obtenu un agrément de la part de l'administration fiscale et, pour la première fois en France, en décembre 1988, nous avons reçu un visa de la commission des opérations de Bourse, afin de lancer un appel public à l'épargne pour constituer une copropriété de navires.

Après trois mois de collecte auprès de deux cent vingt particuliers, nous avons réuni 115 millions de francs nécessaires à la construction de notre premier navire, le *Ponant*, dont la commande est intervenue en juin 1989. Cette première opération a été un grand succès financier qui a fait école et nous permet encore aujourd'hui, même si 85 % des copropriétaires sont sortis du système, d'avoir un coût en capital considérablement réduit. L'objectif, en effet, consiste à répercuter sur l'armateur une bonne partie du gain fiscal réalisé par l'investisseur.

L'économie réalisée est telle qu'il nous a été possible d'offrir un prix de vente à nos passagers très compétitif, malgré la petite taille de nos navires, et de développer un créneau commercial nouveau sur le marché des croisières. Du point de vue du pavillon, malgré notre fierté d'être des marins français, nous avons été obligés d'analyser avec lucidité les handicaps qui sont : les contraintes et la rigidité du code du travail maritime, le coût excessif de l'ENIM, l'état d'esprit de notre profession. À cette époque, le Premier Ministre, qui présentait devant le Conseil supérieur de la marine marchande son plan « marine marchande 1987-1988 », avait donné la consigne aux marins de participer à la rénovation des règles de leur profession. Discours politique, certes, mais que nous avons pris au sérieux et nous nous sommes mis au travail. Le support juridique que nous avons étudié est celui relatif à l'immatriculation des navires dans les territoires d'outre-mer régie par un décret de juin 1960. Après avoir fait un tour d'horizon des différentes possibilités, nous sommes arrivés à la conclusion que seuls les territoires de Wallis-et-Futuna et de Mayotte offraient un terrain juridique suffisamment vierge pour envisager ce type d'expérimentation sociale.

Nous avons choisi Wallis-et-Futuna car le registre était ouvert avec une demi-douzaine de navires exploités exclusivement dans le Pacifique, et qu'une certaine culture maritime y existait. Ainsi, nous avons constaté que s'appliquait, non pas le code du travail maritime, mais

le code du travail d'outre-mer de 1952 ; de même, l'ENIM, conformément à une vieille loi d'avril 1910, n'y était pas obligatoire mais facultatif. En conséquence, les règles qui régissent l'armateur et le marin sont exclusivement celles du contrat d'engagement et des conventions internationales en matière de droit du travail maritime. En ce qui concerne la couverture sociale, une assurance privée très efficace et appréciée par les marins se substitue au régime obligatoire, et un plan de retraite par capitalisation leur est proposé. Ce métier ayant sensiblement évolué, il n'y a pas de problèmes pour faire adhérer de jeunes officiers et matelots à ce concept.

Ainsi, nous avons pu inaugurer l'ouverture du registre des îles Wallis-et-Futuna aux paquebots avec le *Ponant* en 1991 ; ont suivi en 1992 le *Club Med II*, en 1997 le *Paul Gauguin*, en 1998 le *Levant*, autre navire de notre compagnie, en 1999 le *Mistral*. Pour mener à bien un tel projet et de telles innovations, il nous a fallu réunir un certain nombre de paramètres, à savoir : trouver des établissements financiers compréhensifs, sachant prendre un minimum de risques, et mettre de côté les idées reçues concernant notre secteur d'activité ; avoir une administration ouverte d'esprit (je tiens particulièrement à souligner cette qualité chez Bernard Dujardin, haut fonctionnaire toujours réceptif aux innovations) ; avoir des syndicats sachant quand il le faut permettre le développement d'idées nouvelles en révisant certains de leurs principes (c'est cette attitude que nous avons trouvée chez les syndicats d'officiers et de marins de Nantes) ; pouvoir compter sur certains hommes politiques très sincèrement attachés aux choses de la mer, et sachant quand il le faut, monter aux créneaux pour soutenir un projet.

Pour conclure, et même si notre modeste expérience de marin devenu armateur ne peut se généraliser à l'ensemble de notre flotte nationale, il faut savoir, outre la fierté que procure le pavillon français, que celui-ci nous impose deux exigences : la persévérance, car il n'est pas toujours facile d'y croire, et le souci de la qualité, car c'est le seul moyen de faire accepter à nos clients une certaine différence de prix par rapport à nos concurrents opérant sous pavillon de complaisance.