

Forces et faiblesses de l'armateur en France (atouts et handicaps)

Patrick Decavèle
Président de Broström Tankers SA

Pour traiter ce sujet, bien sûr, je pourrais faire une liste de points positifs et négatifs, mais je reprendrais les propos précédents. Le titre pourrait être :

« *Pourquoi être armateur en France, alors que nous appartenons à un groupe international depuis plus de 80 ans tout d'abord hollandais et aujourd'hui suédois ?* »

Comme tout choix, celui de son pavillon pour un armateur est constitué d'une composante émotionnelle forte et d'une composante rationnelle. Il n'y a pas de bon choix en soi, un choix totalement rationnel ne laissant pas part à l'émotionnel peut s'avérer catastrophique. À l'issue de l'attentat contre le *Limburg*, le représentant de son armateur a, à l'occasion de la réunion d'Intertanko à Hong-Kong, publiquement remercié l'action des autorités françaises qui a fortement contribué à la solution des problèmes avec le Yémen.

L'armateur peut ainsi choisir le pavillon de son navire parce qu'il bénéficie d'une « protection de l'État du pavillon ». C'est certainement et encore plus aujourd'hui un élément déterminant, c'est dans cet esprit que le Koweït a transféré sa flotte sur pavillon US lors de la guerre contre l'Irak.

Il peut aussi s'agir d'un choix effectué en fonction de marchés « protégés », voire « réservés ». Ce choix qui perdure encore demande de la part de l'État du pavillon une politique déterministe forte. Pratiquement seuls les États-Unis et le Japon ont réussi à imposer leurs règles dans ce domaine avec les avantages et les inconvénients que cela comporte. Les États-Unis imposent aussi leur pavillon pour l'aide alimentaire. Certains autres pays, sans le dire aussi ouvertement, continuent de protéger leurs transports domestiques.

Ce n'est pas ce genre de considération qui fait que Broström Tankers SAS est et demeure une entreprise attachée au pavillon français. Entreprise née de la protection de pavillon à une époque où elle était la règle générale, Broström Tankers SAS opère aujourd'hui quasi exclusivement sur un marché international des plus compétitifs.

Pourquoi donc rester armateur français avec des navires français ?

Au niveau émotionnel, l'équipe que dirige Broström Tankers SAS, constituée essentiellement (presque exclusivement) de Français, reste attachée à ce pavillon

- pour la présence de la France sur les mers,
- pour le maintien d'une culture maritime (d'un tissu maritime français... courtiers... assureurs... sociétés de classification...)

Le soutien des autorités diplomatiques et militaires en cas de crise apporte la part de rationnel. Commercialement, l'affrèteur peut encore parfois être sensible au fait de travailler avec un armateur arborant un pavillon national (en particulier en situation de tension), mais si l'armateur est de bon *standing*, l'affrèteur acceptera à peu près tout type de pavillon.

La qualité d'un armement français n'est pas obligatoirement supérieure à celle d'autres pays si le « management » est de qualité. Des pavillons dits de complaisance ont parfois un *standing* de management et d'opération supérieur à certains pavillons nationaux qui n'assurent pas de réel contrôle. C'est donc l'existence d'un contrôle de l'état du pavillon sur l'armateur qui apparaît comme un élément déterminant de la qualité ultime. La qualité du pavillon français est assurée par ce contrôle, par la présence à bord des marins français et par le suivi étroit par l'armateur de la formation de ses personnels étrangers dans le cadre réglementaire (ISM, STCW)

Économiquement et financièrement

L'armateur doit pouvoir obtenir des éléments rationnels qui lui permettent d'avoir une stratégie à long terme avec une compétitivité suffisante. Depuis longtemps, nos différents gouvernements se sont fortement impliqués à favoriser l'investissement avec différents systèmes d'aide à l'investissement : prime à l'investissement, quirat, GIE fiscal... Ces efforts n'ont eu que des effets limités car la gestion des coûts d'exploitation a quelque peu été oubliée et en outre la flexibilité nécessaire au niveau d'une politique d'achat et de vente des navires profitant des opportunités du marché, n'était pas assurée. La visibilité n'était donc pas suffisante pour prendre les risques industriels et avoir une politique plus ambitieuse.

Quelques efforts louables ont cependant existé : aide structurelle, ACOMO, remboursement des charges ENIM. Si l'armateur a pu apprécier l'aide financière, il n'en déplore pas moins l'absence de continuité. Dans un secteur économique où la plupart d'entre nous est confrontée à une concurrence internationale forte, l'aide apportée à la compétitivité de nos charges d'exploitation n'a jamais été suffisante.

Aucun plan n'a apporté la solution de fond au problème de la mise à niveau avec la concurrence internationale et aucun plan n'a été conçu avec une durée suffisante. Un navire a une durée de vie de l'ordre de vingt ans, son financement se fait sur un minimum de dix ans par conséquent un plan devrait engager l'État sur dix ans !

Ce manque de rationnel s'il perdure peut conduire l'armateur à oublier l'émotionnel.