

## LES MUTATIONS DE LA MARINE MARCHANDE FRANÇAISE DE 1945 À NOS JOURS

Article extrait de la revue *Recherches contemporaines*, n° 6, 2000-2001

**Bernard CASSAGNOU**

La marine marchande, confondue ici avec son expression la plus directe qui est la flotte de commerce, est à la fois une industrie et une activité de service<sup>1</sup>. Une industrie, en ce sens qu'avec tout ce qu'elle génère en activités annexes, de la construction navale aux métiers portuaires, elle concourt à la production de richesses. Une activité de service, du fait que la prestation première des armateurs est le transport par mer des passagers et des marchandises. Cette dualité de fonction a conduit, dans les cinquante dernières années à une relation complexe entre croissance économique, commerce international et transport international. Le développement de la production a en effet entraîné celui du commerce international qui a lui-même favorisé celui du transport. Mais, à leur tour, les progrès fantastiques du transport maritime ont facilité la croissance du commerce international et provoqué pour l'économie mondiale un vaste mouvement de délocalisation de la demande et de la production.

Face à ces grands changements, les flottes des pays à tradition maritime ont muté profondément et de façon différente, selon la culture des entreprises d'armement, selon l'activité principale de celles-ci (transport de passagers, lignes régulières, transport de pétrole et produits pétroliers ou transport de vrac sec), et selon le degré plus ou moins grand d'engagement des États à les aider.

La marine marchande française, quant à elle, connaît dans la période 1945-1995 plusieurs phases successives : la reconstitution (1945-1950), la modernisation (1951-1961), l'expansion (1962-1978), la récession (1979-1990) et la

---

1. Cet article est issu de notre thèse : Bernard Cassagnou, capitaine au long cours, *La grande mutation de la marine marchande française (1945-1995)*, Université de Paris X-Nanterre (Dir. Plessis) juin 2000, 3 vol., 1074 p. Le jury était composé, outre Alain Plessis, de Claude Boquin, Patrick Fridenson, Pierre Léonard et Jacques Marseille.

stabilisation (de 1990 à nos jours). Depuis 1991 en effet, la flotte se maintient autour de 210 navires immatriculés en métropole totalisant, au premier janvier 2000, 4,4 millions de tonneaux de jauge brute (Mtjb) et 7 millions de tonnes de port en lourd (Mtpl), plus 130 à 150 navires immatriculés à l'étranger pour environ 3,5 Mtpl<sup>1</sup>.

Les mouvements d'expansion et de récession ont été d'une très grande amplitude : la capacité de la flotte sous pavillon français mesurée en tpl a été multipliée par trois en vingt ans de 1958 à 1978, puis a été divisée d'autant en dix ans, de 1980 à 1990. De sorte que le terme de "grandes mutations" recouvre deux réalités : un épanouissement et une crise profonde. Ce dernier phénomène est ignoré des historiens comme les choses de la mer, en général en France, le sont de l'opinion publique. Et pourtant, la crise a toujours à ce jour des conséquences importantes dans au moins quatre domaines : l'emploi du personnel navigant (les effectifs ont été divisés par deux entre 1980 et 1990), l'indépendance du pays pour son approvisionnement, l'équilibre de la balance des paiements et la sécurité maritime. Nous nous proposons ici d'effectuer un survol de la période coloniale pendant laquelle la flotte avait la mission d'entretenir un lien étroit entre la métropole et son Empire (1860-1961), puis nous examinerons les années d'expansion (1962-1978) et enfin, celles de la récession et de la stabilisation (1979-2000). Nous nous intéresserons à l'ensemble de la flotte contrôlée par les entreprises maritimes localisées en France, que les navires soient immatriculés ou non dans un port français. Ainsi nous ne ferons aucune différence entre armement français et pavillon français.

## **La marine marchande au service de l'Empire colonial français (1860-1961)**

Nous analyserons successivement l'héritage du passé, puis la période de reconstitution de la flotte après la deuxième guerre mondiale et celle de modernisation et d'adaptation.

### **1860-1944 ou l'héritage du passé**

---

1. La jauge des navires, évaluant leur volume intérieur, s'exprimait jusqu'en 1994 en tonneau de jauge qui correspondait à 100 pieds cubes anglais, soit 2,83 m<sup>3</sup>. On distinguait les tonneaux de jauge brute (tjb - *gross registred tonnage*) qui mesuraient le volume de la coque et celui des superstructures et les tonneaux de jauge nette (*net registred tonnage*) qui mesuraient les espaces intérieurs commerciaux (réservés au transport). Depuis 1982, par application de la Convention U.M.S. de 1969, la capacité commerciale des nouveaux navires est exprimée en unités UMS (Universal measurement system, unité peu différente de 100 pieds cubes) qui tient compte du type du navire. Ce changement s'est avéré nécessaire lors de l'entrée en flotte des porte-conteneurs qui ont des possibilités de chargements en pontée considérables – D'autre part, le "port en lourd" (*deadweight tonnage*) est le poids maximum que le navire peut transporter : cargaison, soutes, vivres, eau, matériel, approvisionnements, le navire étant à son tirant d'eau maximum autorisé par les règles de franc-bord. Il s'exprime en tonnes.

"Le caractère principal de l'industrie des transports maritimes est de connaître une succession de périodes de prospérité et de crises. En période de prospérité mondiale et de hauts frets, les armateurs de toutes nationalités font construire des navires, espérant, malgré les leçons du passé, que la prospérité sera durable. Or, elle ne l'est pas, et les navires sont souvent livrés par les chantiers, compte tenu des délais de construction, ou des dates de commande, à un moment où le trafic s'amenuise et où se manifeste un tonnage excédentaire. C'est une vérité première et seul est imprévisible le rythme de ces cycles.

[...] Le caractère cyclique des résultats de l'industrie mondiale des transports maritimes a toujours eu, pour la marine marchande française, des conséquences qui lui sont propres. En effet le coût d'exploitation des navires français a toujours été supérieur à celui des navires concurrents. En d'autres termes, quand la conjoncture est bonne, les navires français font moins de profit que leurs concurrents ; quand la conjoncture est mauvaise, ils perdent plus d'argent qu'eux. Il s'agit là d'un phénomène endémique qui a toujours pesé sur la marine marchande française. C'est un problème sur lequel la profession et les pouvoirs publics n'ont cessé de se pencher de tout temps et, nous avons le regret de le dire, sans succès".

Cet extrait des souvenirs de Jacques Marchegay, délégué général du Comité central des Armateurs de France (CCAF) de 1955 à 1964 décrit bien la faiblesse structurelle du pavillon français<sup>1</sup>. L'ingénieur général Courau apporte une nuance supplémentaire<sup>2</sup>:

"A chaque crise maritime prolongée, l'armement français, du fait de sa structure (lignes régulières ou navires engagés par des contrats à long terme), est moins sensible que les pavillons étrangers au début d'une crise maritime, mais, inversement, les handicaps qui pèsent sur lui rendent son rétablissement beaucoup plus laborieux et lent quand la crise se prolonge."

Enfin, pour Philippe Masson, ancien chef du Service historique de la marine, l'origine de ces handicaps est l'instauration par le Second Empire, en 1860, de la liberté de pavillon "qui mettait fin à un système de protection vieux de deux siècles et qui n'a pas eu pour la France les effets bénéfiques de l'abrogation de l'Acte de Navigation en Angleterre". Il en explique les causes qui sont toujours d'actualité à la veille de la deuxième guerre mondiale<sup>3</sup>.

*La situation géographique de la France.* Avec l'apparition de la vapeur et la baisse des frets à la fin du 18e siècle, les marchandises gagnent Anvers, Rotterdam et Hambourg pour le même prix que Le Havre ou Marseille. Le centre de gravité économique du continent s'est progressivement déplacé vers les ports de l'Europe du Nord.

*La structure du commerce extérieur français.* Les ports français n'ont pas de fret lourd à offrir à la sortie (comme le charbon pour l'Angleterre) et les exportations consistent en produits légers, de qualité, dont le volume représente à peine le quart des importations. Les ports de la Manche ou de l'Atlantique sont

1. Jacques Marchegay, *Quarante-sept années au service de l'industrie des transports maritimes, Souvenirs*, Imprimerie Schiffer, Paris, 1982, p. 10-11.

2. René Coureau (ancien secrétaire général de la Marine marchande, puis président de la Compagnie CTO) "Perspectives de la flotte de commerce française", in *La marine marchande française en 1961*, Paris, Le Journal de la marine marchande, 1962.

3. Philippe Masson, *Marines et océans*, Paris, Imprimerie nationale, 1956, p. 96.

surtout des ports d'escale où les navires étrangers venus des mers du Nord trouvent un utile complément de chargement, alors que les bâtiments français sont obligés d'appareiller sur lest ou à moitié vides, à moins de consentir un détour onéreux par Anvers ou Hambourg pour compléter leur cargaison.

*Le poids des charges sociales.* Très lourd avant la guerre, il est devenu prohibitif. Déjà, la loi de huit heures adoptée en 1919 avec vingt ou trente ans d'avance sur les autres pays (elle étendait à la marine marchande française la convention internationale limitant à huit heures la durée journalière du travail) oblige les armateurs français à répartir les équipages en trois bordées. Ainsi, le cargo norvégien *Imperator* monté par 20 hommes d'équipage, acheté par la France en 1934, voit son effectif grimper à 34 hommes. En 1936, la législation du Front populaire alourdit encore les charges de l'armement et s'accompagne surtout d'une agitation sociale chronique qui cause le plus grand tort aux compagnies françaises.

Inversement, il convient de rappeler que le statut du marin, s'il coûte cher aux armateurs, est une avancée sociale qui fait honneur à notre pays. En 1944, la durée du travail hebdomadaire est rétablie à 48 heures mais elle est toujours de 56 heures en Angleterre. Les congés sont de 24 jours par an alors qu'ils n'existent ni en Grèce, ni aux Etats-Unis, ni dans les pays asiatiques. Les risques d'accident et de maladie sont couverts par la Caisse générale de prévoyance des marins gérée par l'Etablissement national des Invalides de la marine (ENIM) et, si l'arrêt de travail survient à bord, l'armateur doit quatre mois de salaire et le rapatriement (disposition spécifique à la France). La retraite est payée à 50 ans par la Caisse des gens de mer gérée par l'ENIM, au lieu de 70 ans en Norvège. Enfin, des allocations familiales sont versées par les armateurs aux familles, ce qui n'est fait nulle part ailleurs qu'en France.

*Les délais longs des chantiers français et les prix des navires* qui restent élevés (supérieurs de 50 % à ceux du Royaume Uni). Cette situation s'explique par l'absence de très grandes entreprises et par l'isolement des centres de construction navale éloignés des grandes régions industrielles. L'abandon des voies navigables et la politique étriquée des chemins de fer contribuent à grever le coût des approvisionnements par des frais de transport prohibitifs. On ne s'étonnera pas, dans ces conditions, qu'entre les deux guerres les armateurs aient choisi de faire construire leurs navires à l'étranger.

### **Face à ces handicaps, l'État est intervenu...**

Nous relevons, avant 1914, la réservation de certains trafics (Algérie), l'allocation de primes à la construction et à l'exploitation (en fonction du tonnage et des milles parcourus) et l'aide à la construction navale (loi de 1906). Par ailleurs, des subventions postales sont accordées à certaines compagnies de

navigation en compensation du service effectué par leurs paquebots pour le compte de l'administration. Elles seront remplacées en 1920 par des conventions d'exploitation de lignes.

Entre les deux guerres, et après qu'il ait peu participé à l'effort de reconstitution de la flotte, l'État, par la loi du crédit maritime de 1928, accorde aux armateurs pour le financement de leurs navires un quota annuel d'emprunt et des bonifications d'intérêt à condition que leur construction soit confiée à un chantier naval français.

Simultanément, les pouvoirs publics s'efforcent d'aider indirectement les armateurs en protégeant leurs trafics : ainsi la loi du 9 août 1921 donne la préférence au pavillon français pour les cargaisons de l'État lorsque l'utilisation d'un navire français permet d'obtenir des conditions équivalentes à celles résultant de l'emploi d'un navire étranger. Le décret-loi du 30 octobre 1935 transforme ce droit de préférence en une obligation. Entre-temps, la loi du 30 mars 1928 oblige tous les titulaires d'une autorisation d'importation de pétrole d'assurer sous pavillon français le transport des deux-tiers au moins des produits destinés à la satisfaction des besoins nationaux. La loi de 1928 a été l'élément clé du développement de la flotte pétrolière française avant et après la deuxième guerre mondiale. Elle a été réactivée par une nouvelle loi du 31 décembre 1992 qui fait obligation aux importateurs de pétrole de disposer d'une capacité de transport globale sous pavillon français égale à au moins 5,5 % de la quantité de pétrole brut importée et entrée dans les unités françaises de distillation de pétrole. La loi du 6 août 1933 accorde au pavillon national le monopole absolu du transport des bananes à destination de la France. Puis, en 1936, par la loi du 18 août, et pour compenser les conséquences des lois sociales sur le cabotage, c'est le charbon qui est protégé à son tour : les importations doivent être assurées à hauteur d'au moins 40 % par les navires français.

En outre, pour remédier aux effets de la crise économique de 1931 et au pire moment de celle-ci, les aides directes sous forme de primes d'exploitation, supprimées après la première guerre mondiale, sont rétablies par la loi Tasso du 30 mars 1934. Mais la loi du 26 août 1936 étend à la marine marchande la loi de 40 heures et, pour adapter la mesure au contexte, elle institue pour le marin une compensation en heures supplémentaires et en jours de congés qui s'ajoutent aux congés payés de droit commun.

Enfin, l'État, de 1920 à 1923 pour constituer une flotte nationale, et de 1936 à 1939 pour renforcer la capacité de transport dans des zones ou pour des produits stratégiques, est conduit à acheter des navires et à les louer à différents armateurs à un prix inférieur à celui du marché.

Ainsi, constate Philippe Masson,

"l'intervention des pouvoirs publics renforce la prudence traditionnelle des armateurs qui se contentent de profits limités dans des domaines réservés notamment les lignes impériales où joue à plein le système de subventions. Rien n'est fait pour lutter contre la

dispersion de l'armement ; l'aide de l'Etat renforce la tendance à la fonctionnarisation de la profession, surtout dans le cadre des compagnies mixtes, et conduit à des privilèges syndicaux exorbitants."

En définitive, alors que le gouvernement s'était fixé pour le tonnage de la flotte un objectif de 5 Mtjb, celui-ci n'atteint en 1939 que 2,7 Mtjb.

On peut donc conclure, qu'entre les deux guerres, les armateurs ne se sont pas adaptés à la concurrence extérieure, les pouvoirs publics ne se sont pas donné une politique maritime d'ensemble, se contentant de mettre en place une série de *palliatifs*, et l'opinion publique a continué à ignorer les problèmes maritimes.

Néanmoins, à ces affirmations, nous apporterons deux nuances.

– la marine marchande n'est pas le seul secteur d'activité qui a souffert dans notre pays d'un manque de vision à long terme. La politique de la France entre 1928 et 1938 a été une succession d'erreurs conduisant à un échec économique (très forte hausse des prix de revient, chute des profits, grève des investissements, limitation de la production), un échec commercial (chute des débouchés, perte spectaculaire des parts du marché mondial des produits manufacturés de 11 % en 1929 à 5,8 % en 1937), un échec monétaire (fuite des capitaux, crédit cher), et un échec social (diminution du pouvoir d'achat des travailleurs).

– la marine marchande française n'a pas été la seule à bénéficier d'un régime de subventions. Toutes les nations maritimes ont payé assez largement les subventions postales ; la plupart ont organisé le crédit maritime ; la protection par primes d'exploitation était alors en vigueur en Espagne, en Italie, au Japon et aux Etats-Unis.

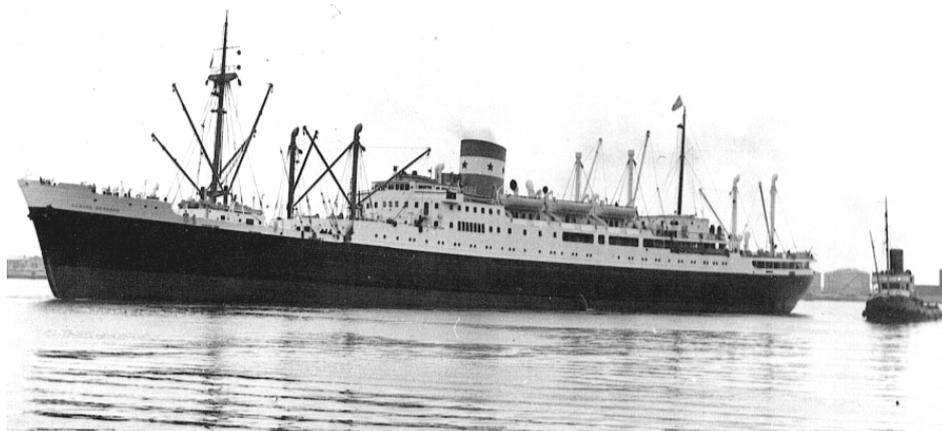
### **La reconstitution de la marine marchande française (1945-1950)**

De toutes les flottes alliées, c'est la flotte française qui a le plus souffert de la dernière guerre. Le tonnage en septembre 1944, n'est plus que de 0,8 millions de tonneaux de jauge brute. Sa reconstitution se fait alors sur la base de deux programmes de cinq ans chacun, l'un de transition, l'autre de modernisation. Ils ont été établis à Paris, pendant l'occupation, par un comité animé par l'ingénieur devenu ingénieur général Courau et rassemblant des armateurs et des directeurs de chantiers navals. Par un effort de concession des tributaires futurs, une liste de 28 prototypes différents est alors retenue pour la construction de navires, qui, en raison de leurs caractéristiques peuvent faire l'objet d'une standardisation. Elle est proposée à l'ensemble des armateurs. Ceux qui sont d'accord se mettent ensemble pour désigner au sein du comité l'entreprise "chef de file" chargée de passer le marché d'étude pour chaque prototype. Ce travail en commun dure trois ans et aboutit à la rédaction d'une brochure que trouve, à son arrivée à

Paris, place de Fontenoy à la fin août 1944, René Mayer, commissaire aux Transports du gouvernement provisoire de la République<sup>1</sup>.

Bel exemple du génie français. Comme l'est aussi l'extraordinaire continuité d'action après la Libération permettant de lancer le programme de transition dès le 11 décembre 1944, avec l'accord de tous les ministres intéressés, chacun comprenant que la flotte de commerce est utile au pays pour au moins quatre raisons : sécurité des approvisionnements, participation à l'équilibre de la balance des paiements, moteur de l'activité des communautés portuaires et support logistique aux opérations militaires<sup>2</sup>.

#### **Le *Claude Bernard* en 1954 paquebot mixte de la Compagnie maritime des Chargeurs réunis**



Ce paquebot de 12.021 tjb, de la série des "savants" (huit navires), a été construit en 1948 par les Ateliers et chantiers de la Loire à Saint-Nazaire pour la ligne d'Amérique du Sud. Vendu en 1962 au gouvernement d'Allemagne de l'Est, il fut démoli en 1979 à Taïwan (Photo Chargeurs réunis).

Cette coopération entre les pouvoirs publics et la filière maritime est malheureusement perturbée par une polémique d'origine politique : l'incroyable tentative de nationalisation de la marine marchande qui prive les armateurs de toute initiative entre 1946 et 1948, deux ans qui sont loin d'avoir été perdus par les flottes voisines concurrentes<sup>3</sup>.

1. Archives économiques et financières (AEF), carton B 33461, Secrétariat d'État à la Marine et aux Colonies, *La reconstitution de la flotte de commerce et de pêche, Situation au 1er juin 1944*, 44 p.

2. AEF, carton B 13611, note du 21 novembre 1944 sur la reconstruction en France des flottes de commerce et de pêche.

3. Archives Nationales (AN), 52 AS 447, Fédération des syndicats d'officiers de la marine marchande et Fédération nationale des syndicats maritimes, *Rapport sur la nationalisation de la marine marchande*, Imprimerie centrale de la Presse, octobre 1945, p. 9

Cependant, dès 1945, l'administration entreprend de renflouer les navires coulés dans les ports, elle commande des navires neufs aux chantiers anglais et canadiens, elle achète des navires d'occasion, dont, aux Etats-Unis, 75 Liberty-ships et 18 pétroliers type T2, et en Angleterre, 33 cargos du type "Empire". Tous ces navires, en application de l'article 11 de la charte-partie de réquisition du 15 septembre 1940 qui prévoit le remplacement des unités coulées pendant la guerre, sont cédés par l'État aux armateurs moyennant paiement d'une soulte de caractéristiques pour tenir compte de la différence de performance entre le navire neuf et le bâtiment sinistré. Cette opération commence en 1947 et prend fin en 1953. Elle coûte à l'État 388 milliards de francs 1952, soit 44 milliards de nos francs actuels. Des mesures sont également prises dès 1945 pour s'assurer de la disponibilité en nombre suffisant d'un personnel qualifié.

*La flotte retrouve en 1949 les 2,7 Mtjb qu'elle avait avant-guerre ; en 1953, elle atteint 3,4 Mtjb avec l'entrée en flotte des premiers navires commandés par les armateurs à titre privé. La répartition qui était en 1939: navires à passagers 43 %, pétroliers 12 %, cargos et divers 45 %, devient au 1er janvier 1953 : navires à passagers 23 %, pétroliers 25 %, cargos et divers 52 %.*

En 1950, la flotte française transporte autant de passagers qu'en 1938. Sa participation aux échanges extérieurs de marchandises par mer retrouve le niveau de 1938 (40,6 %). Elle le dépasse nettement en 1953 (51,4 %). Mais, comme avant-guerre, l'armement français souffre d'un déséquilibre entre le volume des importations par mer (35,9 Mt) et celui des exportations (14,8 Mt). En outre, la couverture par le pavillon français des importations augmente avec l'accroissement du trafic pétrolier tandis qu'elle diminue pour les exportations à cause de la faiblesse du secteur des marchandises diverses. Enfin, l'armement en 1952 utilise encore 1,5 Mtjb de navires étrangers affrétés. C'est une des causes de la contribution des transports maritimes au déficit de la balance des paiements pour 200 millions de dollars sur un total de 1.060 millions.

### **Modernisation et adaptation (1951-1961)**

L'aide à la construction navale (1951) qui compense le surprix de la construction navale française par rapport à la construction navale étrangère et le bénéfice des dispositions légales d'aide à l'investissement (1954) définies précédemment pour la métallurgie et les charbonnages permettent aux armateurs de participer dans les années 1950 au mouvement général de modernisation de l'industrie française. Ils achèvent de reconquérir les parts de marché acquises avant la guerre et rétablissent leurs lignes traditionnelles, en particulier celles desservant les pays d'outre-mer de la zone franc. En dehors des années de détérioration de la conjoncture maritime (1952-1954 et 1957 à 1961), ils profitent, pour développer leurs entreprises, à la fois de la forte poussée de la

production industrielle mondiale, de la croissance exceptionnelle des échanges commerciaux et de l'extension simultanée de la demande de transport maritime.

Le tonnage de la flotte augmente en moyenne annuelle de 4 % (flotte mondiale : 4,6 %) et atteint 4,8 Mtjb au 1er janvier 1962. La répartition est alors : navires à passagers 12 %, cargos 43,5 % et pétroliers 44,5 %. L'accroissement de proportion pour la flotte pétrolière provient de ce qu'elle s'équipe de navires d'un tonnage unitaire de plus en plus élevé et donc d'un meilleur rendement. On constate par contre que si la flotte de cargos s'est assainie de 0,7 Mtjb de navires anciens, elle n'a pas augmenté en tonnage net. Ce phénomène est une conséquence directe de la crise de 1957-1961.

On peut dire en 1960 de la flotte de commerce française qu'elle constitue un ensemble jeune (70 % des navires ont moins de dix ans) et bien adapté aux besoins du pays. La place de l'industrie des transports maritimes, c'est-à-dire de l'ensemble des entreprises d'armement, est loin d'être négligeable. Son chiffre d'affaires atteint, en 1959, 261 milliards d'anciens francs soit 23 milliards de nos francs actuels. Elle occupe 60.000 navigants et sédentaires. Elle représente 4 % du tonnage mondial. L'armateur Francis Fabre compare ce pourcentage à celui de quelques autres grandes industries françaises : électricité (3,2 %), aluminium (4,5 %) et sidérurgie (4,8 %) <sup>1</sup>.

Le nombre de passagers transportés augmente de 18 % grâce au développement des liaisons courtes (Transmanche et Corse). Mais le chiffre d'affaires en francs constants diminue d'autant car la concurrence de l'avion long-courrier à réaction sur les transports intercontinentaux est de plus en plus forte et limite les augmentations de tarif. Concernant les marchandises, les importations par mer croissent avec les importations totales. Elles atteignent 52,6 Mt pour 32,5 en 1938. En valeur, elles se partagent en moitiés égales entre l'outre-mer et l'étranger. Les exportations au contraire restent stables dans la période, autour de 18,2 Mt. Le rapport, en valeur, est de 4 à 1 en faveur de l'étranger. En outre, le déséquilibre demeure entre importations et exportations.

La part du pavillon français fait également des progrès. Dans les importations, elle passe de 40 % en 1938 à 58 % en 1955 et 68 % en 1960. Ces chiffres prouvent bien que l'existence à l'époque d'une marine marchande a évité au pays de décaisser un montant considérable de devises au profit de flottes étrangères qui se seraient substituées à elles. Pour les exportations, la part du pavillon français passe de 55 % en 1938 à 47 % en 1953 et 58 % en 1960. Ces pourcentages sont à l'époque supérieurs à ceux de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne de l'Ouest et de l'Italie.

---

1. Francis Fabre, "Conférence de presse du 9 mai 1960", in *Le Journal de la Marine marchande*, p. 1008.

**Le Pierre L.D.**  
**minéralier de la Compagnie Louis-Dreyfus**



Ce minéralier de 32.146 tpl, troisième de la série "Usinor", fut construit en 1963 par la Société des forges et chantiers de la Méditerranée à La Seyne-sur-Mer pour l'approvisionnement de la sidérurgie de Dunkerque. Vendu en 1979 à des armateurs chinois, la relève fut assurée dès 1971 par le *Léopold L.D.* (125.000 tpl, longueur 275 m.) Photo Louis-Dreyfus.

Mais apparaissent ou subsistent des points faibles...

Alors qu'il constitue l'activité principale de beaucoup de nations maritimes, sans parler des flottes de complaisance, le *trafic tiers* (entre ports étrangers) ne représente en fin de période que 10 % de l'ensemble du trafic total. Cela veut dire que l'activité de l'armement français s'exerce à 90 % sur des trafics intéressant les ports français, qu'il s'agisse de transports appartenant à la zone franc ou de trafic avec l'étranger. Le pavillon français n'est pas assez tourné vers la conquête des marchés internationaux et c'est là d'ailleurs une des causes du déficit quasi structurel de la ligne des transports maritimes de la balance des paiements. De même, alors qu'il génère la part la plus importante du chiffre d'affaires, le *trafic des marchandises sèches* perd de sa substance. La position de l'armement sur les liaisons avec l'étranger se détériore à l'importation et ne s'améliore pas à l'exportation ; en outre, sur ce même trafic, et dans nos échanges avec la zone franc, la position du pavillon français se dégrade avec la décolonisation et recule face à la concurrence. Enfin, l'*affrètement des navires étrangers* reste trop important ; il alourdit les dépenses en devises. Nous retrouvons ici l'incidence de l'insuffisance du nombre des cargos.

Ces trois constats dressés en 1958 par la Commission des transports maritimes du Plan<sup>1</sup> montrent que les résultats commerciaux rappelés ci-dessus donnent du pavillon français une image euphorique trompeuse et qu'au contraire, il souffre d'un manque de compétitivité face à la concurrence. Comment expliquer ce fait ?

Les entreprises françaises d'armement sont défavorisées par rapport à leurs concurrentes européennes par des dispositions législatives, réglementaires et fiscales spécifiques. Elles pouvaient les supporter quand les privilèges de droit et de fait, hérités du système colonial, leur apportaient stabilité du trafic et frets plus élevés. A la fin des années 1950, elles ne le peuvent plus car elles doivent affronter sur l'ensemble des trafics – et plus précisément sur les *trafics tiers* – d'une part la concurrence des flottes dont les coûts d'exploitation sont très inférieurs à ceux de leurs propres navires, les flottes exploitées sous pavillon de complaisance en particulier, et d'autre part, les conséquences des mesures de discrimination de pavillon prises par les États-Unis, et à leur exemple, par les pays en voie de développement.

En outre, les affréteurs – et les chargeurs s'ils affrètent eux-mêmes – ouvrent les yeux sur la concurrence. D'obligés qu'ils étaient avant la guerre, soit ils deviennent exigeants sur la qualité et surtout sur les prix, soit ils négligent dans la plupart de leurs transactions l'avantage que pourrait leur procurer le transport sous pavillon français. Au contraire, ils ont tendance à acheter la marchandise, coût du transport compris, ou à la vendre, coût du transport non compris, laissant au vendeur ou à l'acheteur le choix du pavillon.

Quant aux pouvoirs publics, ils reconnaissent que le pavillon français améliore la balance des comptes de la nation en favorisant les rentrées de devises et en en limitant la sortie. Ils admettent également qu'il souffre d'un handicap par rapport aux pavillons étrangers. Mais, au lieu de le compenser, ils l'aggravent d'année en année. Ainsi, entre 1950 et 1958 la contribution des armateurs à l'Établissement national des Invalides de la marine (ENIM) s'accroît de 13,75 % à 19,75 %, tandis que les procédures administratives, monétaires et fiscales sont renforcées tant en matière d'achat et de vente de navires sur le marché international qu'en matière d'affrètement des navires étrangers<sup>2</sup>.

Une grande coopération s'était établie après la guerre entre les pouvoirs publics et la filière maritime. Elle se développe dans la décennie au sein des différentes Commissions des transports maritimes du Plan dont les analyses sont payantes à au moins deux occasions : la cogestion avec le Trésor des financements de l'armement – elle sera poursuivie jusqu'en 1970 – et la modification de la formation des officiers dont l'insuffisance numérique est un

1. AN, 80 AJ 156, Commissariat général au Plan, *Rapport sur le IIIe Plan de modernisation et de développement*, p. 80-126.

2. AN, 52 AS 316, lettre du CCAF au secrétaire d'État à la Marine marchande du 24 janvier 1958.

handicap supplémentaire. Elle est tout de même perturbée en 1956 par une nouvelle polémique d'origine politique qui pèsera longtemps sur la filière maritime.

Nous voulons parler de la construction du *France*, navire d'une autre époque, mais objet de prestige pour une nation fière de ses réalisations techniques. Avec ses 66.000 tjb et l'impossibilité de l'utiliser pour la croisière, il est condamné commercialement et financièrement l'année même où la direction de la Compagnie générale transatlantique décide de le construire, en 1956. Les directions du Trésor et du Budget s'opposent alors au projet et proposent des solutions alternatives, toutes techniquement valables<sup>1</sup>. Mais le "lobby paquebot" est plus fort. L'État donne alors son consentement, mais n'accorde aucune subvention particulière.

La crise de Suez survient alors et conduit à une politique de resserrement des crédits. La Marine marchande, comme les autres sous-secrétariats aux Transports, est rattachée directement au ministère des Finances. Le couple Finances-Marine marchande connaît alors une crise grave. L'analyse faite de la situation de l'armement français par la commission Merveilleux du Vignaux n'arrange rien, sa recommandation étant la non intervention de l'État<sup>2</sup>.

Or, pendant ce temps (1956-1960), le nombre des pays indépendants d'Afrique passe de six à vingt-sept tandis que le traité de Rome entre en vigueur en 1958. Il est donc grand temps de trouver pour la marine marchande d'autres buts et une nouvelle stratégie. En février 1961, le premier ministre d'une nouvelle République, Michel Debré, met fin à cette période de conflit et de questionnement. Une véritable politique maritime prend corps en France.

## **L'expansion du pavillon français de 1962 à 1978**

Cette période correspond à un essor exceptionnel des échanges commerciaux sur le plan mondial, qui débute en 1960-1961. A cette date en effet, les conditions suivantes sont réunies : retour général à la convertibilité des monnaies, accélération de la décolonisation, disparition des zones de préférence coloniale, et enfin, révolution des transports maritimes consécutive à la première fermeture du canal de Suez. Le commerce mondial croît de 6,5 % par an et les transports maritimes qui en représentent les deux tiers en valeur et les trois quarts en poids progressent à leur tour de 7 % en moyenne annuelle (de 1,5 milliards de tonnes en 1962 à 3,6 milliards de tonnes en 1979).

---

1. AEF. B 122, note d'Yves Passeleau du 23 mars 1956 et note manuscrite de Yvon Blot, chef de cabinet du ministre des Finances Edgar Faure, non datée mais probablement écrite fin 1954.

2. AEF. carton B 51916, note de Jean Chapelle au ministre des Finances du 2 juin 1960 faisant la synthèse du rapport de la commission présidée par M. Merveilleux du Vignaux.

La flotte mondiale connaît une expansion parallèle avec une différence en moins de 2 % correspondant à la constante augmentation de la productivité et de la taille des navires. Le mouvement s'amenuise en 1977 sous les effets de la première crise pétrolière et avec le retard de trois ans correspondant au délai de fabrication des navires.

La flotte française profite de ce développement comme l'indique le tableau suivant où nous notons non seulement l'augmentation considérable de la capacité de charge (6,2 à 20,7 Mtp) mais aussi la part prépondérante de la flotte pétrolière dans cette évolution (75 %) :

**Tableau 1**  
**Évolution de la marine marchande française en port en lourd (1962-1979)**  
**(en Mtp au 1er janvier de chaque année)**

Catégories de navires	1962 (début IVe Plan)	1966 (début Ve Plan)	1971 (début VIe Plan)	1975 (début VIIe Plan)	1979
<b>Pétroliers et transports de gaz</b>	3175	3729	5816	13.523	15.562
<b>Transporteurs de vrac</b>		676	1190	2412	2713
<b>Navires à passagers et cargos de lignes régulières</b>	3038	2035	1942	2372	2444
<b>Total du port en lourd</b>	6213	6440	8948	18.307	20.719

Ces résultats remarquables sont certes dus au dynamisme de la filière maritime, mais celle-ci est la première à reconnaître qu'elle n'aurait pu les envisager et les atteindre sans la politique maritime ambitieuse et cohérente des divers gouvernements qui se sont succédés entre 1960 et 1979.

**Le Georges-Vieljeux,  
cargo de la Compagnie Delmas-Vieljeux**



Le cargo polyvalent automatisé *Georges Vieljeux* –12.463 tjb, 16.000 tpl, 360 conteneurs de 20 pieds –, appartenait à la série des huit navires type *Léonce Vieljeux*. Il avait été construit par les Chantiers navals de La Ciotat en 1971 pour le compte de la Société navale Chargeurs Delmas-Vieljeux. Vendu à un armateur libérien en 1984, puis à un armement de Singapour en 1988, il a navigué jusqu'en 1994. (Photo *Journal de la marine marchande*)

Ainsi, alors que précédemment les armateurs avaient l'initiative, maintenant, c'est l'État qui l'a. Cela est plus logique, car c'est à lui de réviser ces dispositions législatives, réglementaires et fiscales évoquées plus haut et qui, pour certaines – nous pensons à l'inscription maritime – dataient de Colbert. C'est à lui, également, quand il ne peut le faire par crainte de créer un précédent, d'apporter des mesures de compensation financière. Rappelons qu'à l'époque, en 1960, les armateurs ne bénéficiaient d'aucune aide, si ce n'est l'application à l'industrie des transports maritimes du régime des bonifications d'intérêt, appliqué aux activités de base depuis le début des années 1950.

**Une politique maritime ambitieuse, cohérente et à long terme.**

C'est d'abord en 1961 l'aide à l'armement naval, une aide à l'exploitation de faible montant et sans grand effet. Puis, en 1965, c'est "le plan de modernisation" ou plan Morin du nom de son auteur qui, en dehors d'une aide incitant les armateurs de lignes régulières à investir dans des navires neufs, initie une véritable réforme du statut et de la formation des équipages. Il vise "une conversion totale des structures, des techniques, des manières de penser et d'agir [...] Il s'agit de promouvoir une véritable novation : d'une part les prix de revient doivent être compétitifs, d'autre part il faut rechercher et conquérir de

nouveaux trafics." Des mesures complémentaires sont prises pour diminuer la cherté des ports français et développer leur équipement ; de même, les chantiers navals sont incités à améliorer leur compétitivité par rapport à leurs concurrents étrangers.

C'est ensuite, en 1971, le "plan de relance" des investissements maritimes. Son but est de renforcer la participation du pavillon au commerce extérieur et de limiter le déficit des transports maritimes de la balance des paiements au niveau de 1968. Le gouvernement encourage les armateurs à doubler la capacité de transport de la flotte pétrolière et à augmenter de moitié celle de la flotte sèche. Pour être plus compétitifs, ceux-ci doivent faire le choix de navires de plus fort tonnage et plus spécialisés, donc plus chers. Le plan de relance connaît un incontestable succès parce qu'il étend l'aide à l'investissement à d'autres catégories de navires que les cargos de ligne. Fin 1975, les objectifs sont dépassés pour les transporteurs de vrac, atteints pour les pétroliers, et réalisés à 80 % pour les cargos de ligne. L'âge moyen des navires passe de 9 à 7 ans. Philippe Lefevre<sup>1</sup> montre qu'à l'époque, les aides à l'investissement n'ont pas provoqué mais accompagné la reprise des investissements maritimes. L'armement français a dans son ensemble un comportement de type industriel. Ce sont les perspectives de développement qui l'incitent à investir. Pour le Comité central des armateurs de France, l'impact psychologique créé par la croyance de l'État en l'avenir de la marine marchande semble avoir été déterminant dans le succès du plan de relance<sup>2</sup>.

Cependant, côté recettes, les frets sont nettement insuffisants parce que la surcapacité qui apparaît en 1974 s'aggrave d'année en année. Elle est due à la mise en place, sous la pression des pays en voie de développement, d'une nouvelle organisation du trafic mondial, au protectionnisme exercé par les pays d'Amérique du Sud et au dumping pratiqué par les pays de l'Est. Ainsi, progressivement, le *free flow of shipping* disparaît dans l'indifférence de la Communauté économique européenne.

Pourtant, en 1975, la filière maritime et l'État prennent encore le pari de l'expansion et se lancent pour la période 1976-1980 dans un nouveau plan dit "plan de croissance". Pour la profession en effet, sur certaines lignes, la compétitivité des navires français s'avère payante ; de plus l'engagement dans les consortiums<sup>3</sup> appelle la mise en service d'unités toujours mieux adaptées au trafic sur lequel elles sont placées. Pour l'administration, une mission exceptionnelle doit être dévolue à la marine marchande : soutenir l'industrie

---

1. Philippe Lefevre, *Les aides directes à l'armement de 1961 à 1976*, Rapport du DESS Transports internationaux, Université Paris I-Tolbiac, 1979, p. 73.

2. Comité central des armateurs de France (CCAF), *Rapport d'activité pour l'exercice 1973*, p. 24.

3. Groupement d'entreprises mettant en commun les recettes, les horaires (lignes régulières), les espaces navires et les dépenses d'exploitation de plusieurs navires affectés à une même ligne (lignes régulières) ou à un même trafic de vrac (transport de pondéreux).

exportatrice française au moment où l'amélioration des techniques et les premiers effets de la crise pétrolière rendent la compétition internationale de plus en plus rude. Pour les hommes politiques, il s'agit également d'assurer la sécurité des approvisionnements au moment où l'on craint une raréfaction des matières premières sur le plan mondial. Le premier ministre, Pierre Messmer, s'exprime ainsi : "Notre flotte de commerce est moderne, bien adaptée mais trop petite."<sup>1</sup> Le ministre des Transports, Yves Guéna, partage son point de vue : "On dit souvent que la masse critique des grands armements long-courriers est caractérisée par trois chiffres : 100 navires, un million de tonneaux, un milliard de chiffre d'affaires. Un seul groupe français atteint, mais de justesse, cette dimension."<sup>2</sup> Quant au ministre des Finances, Valéry Giscard d'Estaing, il approuve en mars 1974 le principe du plan de croissance. Il le soutient encore en octobre en tant que président de la République après avoir cependant, pour tenir compte des premiers signes d'une dégradation des frets, ramené l'objectif de tonnage pour fin 1979 de 20 à 16 Mtjb<sup>3</sup>. Mais le renversement de conjoncture provoque une baisse générale des besoins en transport maritime, donc une baisse des recettes, tandis que les taux d'intérêt réels s'élèvent, rendant insupportables les charges dues à l'endettement. En 1978, aucune commande n'est passée dans les secteurs du vrac, sec et liquide. De sorte que fin 1979, si l'objectif en cargos de ligne est dépassé (118 %), celui des pétroliers et vraquiers n'est réalisé qu'à environ 40 %.

### **Compétitivité et conquête de marché : des objectifs atteints ?**

En définitive, les entreprises d'armement ont-elles atteint les deux objectifs principaux qu'elles s'étaient fixés, celui de la compétitivité et celui de la conquête de nouveaux marchés ? Analysons leurs actions dans les six directions qu'elles se sont assignées pour y parvenir :

– Moderniser l'outil de production par la mise en œuvre de l'automatisation, l'adoption des nouvelles techniques de transport ("conteneurisation" et roulage) et l'augmentation de la taille et de la vitesse des navires. La collaboration entre les armateurs et les chantiers français y a non seulement contribué, mais elle a conduit aussi à des innovations exemplaires. Dans le domaine du pétrole, on assiste à la sortie, en 1964 du plus grand navire à moteur diesel du monde (92.000 tpl), en 1968 de l'un des premiers VLCC (200.000 tpl), en 1976 des quatre plus grands navires jamais encore construits dans le monde (550.000 tpl). Dans le secteur du vrac sec, si l'on excepte la

---

1. Interview accordée par P. Messmer à un journaliste de *Ouest France* à l'occasion d'un voyage du premier ministre en Bretagne et publiée le 12 octobre 1973.

2. *Le Journal de la Marine marchande* du 15 novembre 1973, p. 2883.

3. *Le Journal de la Marine marchande* du 10 octobre 1974, p. 2528.

période 1968 à 1971 correspondant à l'attente de la construction du complexe sidérurgique de Fos et de l'extension de l'usine de Dunkerque, la flotte des porteurs de vrac se développe autour de trois grandes entités: le G.I.E. Cetrappa (en 1975, 45 vraquiers et 9 pétrominéraliers de grande taille pour 2,8 Mtpl), la société franco-norvégienne Gearbulk (25 vraquiers autodéchargeants pour 0,7 Mtpl) et le GIE Unitramp. C'est dans le domaine des marchandises diverses qu'à l'exception de certaines compagnies – Compagnie maritime des Chargeurs réunis (CMCR) en particulier – , l'adoption des progrès techniques est la plus lente (navires de série, navires automatisés et porte-conteneurs). La conteneurisation exige en effet des investissements considérables en navires, conteneurs et logistique. Le retard est rattrapé entre 1975 et 1979, la flotte des porte-conteneurs passant alors de 12 à 50 unités.

– Adapter l'outil de production en vue de satisfaire les nouveaux besoins de transport. La flotte s'équipe de navires modernes très spécialisés : transbordeurs (21 unités en 1979), navires polyvalents, navires polythermes (37 unités en 1977), citernes à soufre et à produits chimiques, citernes à vin et à huile, transporteurs de gaz, etc. Pour la construction de ces derniers navires, les techniques françaises Technigaz et Gaz Transport développées respectivement par Gazocéan et Navale Worms s'imposent sur le marché mondial entre 1969 et 1978. Gazocéan met en service en 1971 le plus grand méthanier du monde et développe de nombreuses filiales à l'étranger.

– Développer l'outil de production en terme de capacité pour faire face à des besoins futurs. Les armateurs s'y emploient, soit en prenant le risque d'un déficit pendant quelques années (de l'utilité des navires affrétés !), soit en s'engageant pour de longues années au service de groupes industriels, soit en signant des contrats avec des importateurs étrangers, souvent en association avec des armateurs étrangers, voire des chantiers de construction navale (au Japon en particulier). Le trafic tiers fait des progrès dans la période tant au pétrole qu'au vrac sec ; par contre, il stagne dans le secteur des marchandises diverses.

Par ailleurs, le pavillon français est très prudent dans le domaine des croisières (trois navires seulement) ; en outre, il ne s'intéresse pas au marché des croisières populaires (il y vient maintenant). Les compagnies d'économie mixte en particulier, en dehors de trois saisons réalisées par le *France*, et des campagnes assurées jusqu'en 1971 aux Antilles, ne mettent pas à profit les avantages dont elles disposent. Elles sont trop marquées par leur passé récent et prestigieux d'armateurs de lignes régulières et elles sont gênées tant par la lourdeur de leurs structures que par l'attitude sans cesse revendicatrice des syndicats.

– Transformer la nature de leurs relations avec les chargeurs pour participer davantage aux échanges maritimes français. On remarque, en fin de période, le redressement à 68 % du taux de couverture global du pavillon

français dans le secteur pétrolier après qu'il se soit dégradé à l'occasion d'une forte poussée des besoins de transport, elle-même liée à l'augmentation des distances d'acheminement. De même, pour le transport de vrac sec, ce même taux qui avait chuté pour des raisons analogues retrouve en 1978 le niveau de 1970, soit 40 %. Par contre, la diminution progressive (jusqu'à 36 %) de la participation française au trafic des marchandises diverses n'est toujours pas enrayerée en 1978. L'explication est toujours la même : déclin du commerce extérieur avec les pays d'outre-mer de la zone franc au profit de l'Europe (phénomène dit de "démaritimisation"), et impossibilité de dépasser un taux de couverture de 20 % dans le commerce entre la France et les pays d'outre-mer situés hors de la zone franc. L'insuffisance apparente de dynamisme des entreprises de lignes régulières est liée à la précarité des résultats au niveau des comptes d'exploitation et à la forte augmentation en fin de période des charges financières liées au renouvellement de la flotte.

– Améliorer la qualité de la gestion en perfectionnant leurs méthodes et en adaptant leurs structures. Cet objectif s'est traduit par un regroupement des efforts : soit au plan français (création de la SFTM au sein de la Navale Worms en 1971 ; intégration la même année des activités africaines de la CMCR dans celles de Delmas-Vieljeux ; fusion au sein de la Compagnie générale maritime (CGM) de la Compagnie générale transatlantique et des Messageries maritimes décidée en 1965 et réalisée en... 1978 ; naissance en 1978-1979 de la Compagnie nationale de Navigation (CNN) et de Total-Compagnie française de Navigation, etc.) ; soit dans le cadre d'engagements internationaux (consortiums et accords de pool).

– Associer leur personnel à toutes les initiatives qui concourent à rentabiliser le navire. Le marin voit l'intérêt du métier renforcé par l'adoption en 1966 du principe de la carrière courte qui permet en outre à l'armateur de toujours disposer d'équipages jeunes s'adaptant facilement à l'évolution des techniques. Mais ensuite, il est mis à rude épreuve. D'abord par la forte baisse des effectifs (de 43.200 en 1961 à 24.610 en 1979) sous le double effet de la diminution du nombre des navires et du nombre d'hommes composant l'équipage. Ensuite, par la nouvelle organisation du travail à bord née en 1968 de l'automatisation et de la polyvalence de qualification. Cette organisation est très longue à mettre en place car la polyvalence de fonction qui devait suivre n'est officialisée par l'administration qu'en 1984 et 1987. Le marin s'y adapte difficilement. Mal préparé, il la vit comme une contrainte. Agacé en 1971 par un retard de l'ENIM à réajuster les salaires forfaitaires servant au calcul de la retraite, et influencé par l'exemple des travailleurs portuaires qui se sont mis en grève pendant plus d'un an, il répond à son tour massivement à l'appel des syndicats par un mouvement très dur. L'armement renforce alors sa politique de partenariat.

En conclusion, les entreprises ont amélioré la productivité des navires, le tonnage en 1978 correspond aux besoins, le déficit des transports maritimes dans la balance des paiements reste stable pendant les cinq dernières années de la période. Cependant, à l'exception de quelques-unes d'entre elles (CMCR, GIE Cetrappa) les compagnies de navigation n'ont pas encore pris le grand virage de l'internationalisation. Alors qu'elles étaient confiantes dans la continuité sans cesse affirmée de la politique maritime qui leur a momentanément fait oublier le handicap dû aux charges sociales et fiscales, elles voient celui-ci revenir et abordent l'épreuve en courbant l'échine. Or la grande tourmente liée au deuxième choc pétrolier – elles ne le savent pas encore – est pour demain.

### **Le pavillon français de 1979 à 2000 : récession et stabilisation.**

Le marché du transport maritime mondial est profondément modifié dans la période par les effets combinés de la crise exceptionnellement grave des années 1980, de l'accélération de la mondialisation des échanges commerciaux et du déplacement des pôles de la croissance mondiale vers l'Asie du Sud-Est, le Pacifique et l'Amérique du Sud.

#### **Le domaine pétrolier**

Dans le domaine du pétrole, malgré certaines mesures prises par les armateurs – vitesse réduite, mise sous pavillon de libre immatriculation des unités les plus anciennes –, l'excédent de tonnage atteint en 1983 le tiers de la capacité totale de la flotte pétrolière mondiale. Les frets tombent alors au-dessous du niveau des coûts d'exploitation des navires les plus économiques. Les armateurs doivent se séparer de leurs navires : en 1986-1987, partent "à la casse" – c'est le terme maritime – les navires les plus anciens, puis les plus gros et les plus modernes, parce qu'ils sont devenus inutiles sur un marché totalement transformé. Les grandes compagnies pétrolières de raffinage, déjà soumises au poids de la législation sur la sécurité et contre la pollution, prennent le parti de se retirer du marché maritime au profit des armateurs indépendants.

Les compagnies pétrolières françaises suivent cet exemple à l'exception de Mobil Oil. Elles intègrent leur flotte dans celle de la Compagnie nationale de Navigation (CNN) entre 1992 et 1993. Puis CNN passe en 1997 sous le contrôle de la Compagnie maritime belge à travers la Société Euronav/Luxembourg. Au contraire, les entreprises de transport maritime de produits pétroliers raffinés, de produits chimiques et d'autres vrac liquides, se restructurent dans les années 1990. On en compte onze en 1998. Elles sont de taille inégale, la plus

importante étant Van Ommeren Tankers. Sur la totalité de la période, la flotte pétrolière sous pavillon national se réduit de 15,3 à 4,4 Mtpl.

### **Les marchandises pondéreuses**

Devant les conséquences de la crise, les armateurs internationaux spécialisés dans le transport des marchandises pondéreuses ont recours pour leurs navires aux mêmes solutions que celles décrites précédemment. Mais, à la différence du transport du pétrole, le transport maritime du vrac sec connaît des redressements inopinés provoqués par les grandes variations du marché des matières premières sur lequel il opère. De sorte qu'à l'exception de l'année 1978, les armateurs continuent de passer des commandes de navires. Cette attitude les conduit inexorablement à un excédent de tonnage qui fait s'effondrer le marché de l'affrètement, et les oblige à accélérer les démolitions en 1986-1987. Une reprise des frets a bien lieu en 1988-1989, mais il faut attendre 1993 pour qu'elle se confirme.

Considérant l'armement sous pavillon national, les résultats du GIE Cétragpa sont très mauvais de 1982 à 1985 et catastrophiques en 1986. Ce retournement de conjoncture précipite le retrait du marché du vrac sec des compagnies dont ce type de transport n'est pas le métier : la SFTM (groupe Worms) en 1986, les Chargeurs réunis en 1987, la Compagnie générale maritime et Total-Transport maritime en 1993. Louis-Dreyfus-Armateurs contrôle alors à 100 % Cétragpa qui demeure à ce jour un groupe national de dimension mondiale (8e rang).

### **Les marchandises diverses**

Toute autre est la situation des marchandises diverses. Depuis le premier *consortium* (Atlantic Container Line en 1966 dans lequel des armateurs mettent en commun des navires pour constituer un service sur l'Atlantique nord), le transport maritime mondial par porte-conteneur s'étend progressivement à toutes les grandes routes est-ouest, qualification sous laquelle on réunit les trafics entre les zones géographiques les plus industrialisées. Pour établir un service à haute fréquence et l'assurer par des navires d'égales performances adaptés à un trafic déterminé, les armateurs traditionnels – déjà associés au sein de conférences – créent des consortiums plus ou moins intégrés. Jusqu'en 1992, ils réussissent à réguler un marché en forte progression et à ajuster les tarifs en fonction des coûts.

Au delà de cette date, les résultats se détériorent car, à la suite de l'armement taiwanais Evergreen installé le premier en *outsider* (hors conférence) sur le marché Asie-Europe-cote Est des États-Unis en 1975, d'autres armements

indépendants, américains, asiatiques ou européens, s'installent et montent en puissance. Des armateurs traditionnels, tels l'allemand Hapag Lloyd et le hollandais Nedlloyd se restructurent et retrouvent un équilibre financier provisoire en 1985. Mais, profitant de la hausse de fret que les armateurs traditionnels ne peuvent immédiatement répercuter sur les prix, Evergreen et l'américain US Line créent un service *Tour du monde* qui, apportant des capacités de transport supplémentaires, fait s'effondrer les frets de façon durable. La formule des consortiums est alors considérée comme n'étant plus adaptée et la notion de *marketing indépendant* s'impose. Comme l'explique l'ancien directeur général de la CGM, Gilbert Massac, il s'agit alors de mettre en commun plusieurs services (vendus chacun séparément par les armateurs) dans le but de multiplier les dessertes en direct<sup>1</sup>. Les majors créent alors des regroupements opérationnels qui deviennent structurels avant de se transformer en fusions. D'où les "Méga-Alliances" actuelles : Grande Alliance, Global Alliance et association Maersk-Sealand qui alignent chacune une capacité de 300 à 400.000 EVP (équivalents vingt pieds ; la capacité des plus gros porte-conteneurs est de 7.000 EVP).

#### **Le Korrigan, 1970, porte-conteneur de la CGM**



Le porte-conteneur *Korrigan* (89.700 tpl, 2.800 conteneurs de 20 pieds, longueur de 271 m., propulsé par des turbines de 88.000 C.V.) donnait une vitesse de 26,5 nœuds. Construit à Kiel en 1972, prévu par les Messageries maritimes pour entrer dans le consortium Trio, désarmé en 1973, puis intégré au groupe Scandutch, il a été exploité ensuite par la CGM, jusqu' à ce qu' il soit vendu , fin 1991 (photo *Journal de la marine marchande* ).

1. Gilbert Massac, ingénieur civil du génie maritime, *Évolution et perspectives du transport maritime par conteneurs, globalisation et concentration*, Académie de marine, Communications et mémoires, année 1996-97, n° 2, p. 92.

### Et la CGM, dans tout cela?

La CGM renouvelle sa flotte entre 1975 et 1980, ce qui l'endette lourdement. Puis, elle consolide ses liaisons traditionnelles à partir de l'Europe vers les Dom-Tom, les Caraïbes, l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud, l'Afrique de l'Est et du Sud, l'Australie et l'Extrême-Orient. En outre, elle étend son offre à la partie terrestre du transport. Mais sa faiblesse financière l'empêche de suivre Hapag Lloyd et Nedlloyd qui placent 70 à 80 % de leur capacité de transport sur les axes est-ouest, ceux où l'on trouve le plus gros flux de conteneurs. Sa restructuration ne s'effectue qu'en 1986<sup>1</sup> ; pourtant elle retrouve l'équilibre financier en 1988 et 1989. C'eût été le moment pour les pouvoirs publics d'éponger une bonne fois pour toutes la dette de la compagnie (3 milliards de francs) comme ils le feront pour Renault (12 milliards) et pour Air France (20 milliards). Ils retirent au contraire la garantie bancaire de l'État pour les emprunts futurs. De plus, ils manquent deux autres occasions qui auraient permis de créer un partenariat avec d'autres compagnies. La première en 1986, avec les Chargeurs réunis, alors que la fusion avait déjà fait l'objet d'un communiqué de presse du secrétariat d'État à la Mer ; la seconde en 1992 avec Nedlloyd, dont les dirigeants ne peuvent admettre à l'époque que la privatisation de la CGM ne soit encore qu'à l'état de projet. Les conséquences en sont que les droits conférentiels<sup>2</sup> des Chargeurs réunis sur la ligne Europe-Extrême-Orient sont vendus à l'armement danois Maersk en 1986, et que Nedlloyd rejoindra la Grande Alliance en 1996. Autres conséquences : l'État oblige les dirigeants de la CGM à arrêter en 1992 les liaisons Europe-Amérique du Nord, puis à abandonner en 1994 la ligne d'Extrême-Orient et enfin, à accepter en 1996 l'achat de la compagnie par la Compagnie maritime d'Affrètement (CMA).

Quant aux compagnies privées, le pari osé du plan de croissance devient fatal pour un bon nombre d'entre elles, Schiaffino, Union industrielle et maritime, Saga, Chargeurs réunis, Société française des Transports maritimes, Gazocéan, pour ne citer que les principales. Les ratios d'endettement et de charges financières atteignent des valeurs qu'elles ne peuvent plus supporter. L'absence de rentabilité due à la détérioration du prix du transport maritime et le coût élevé des charges d'exploitation sont d'autant plus graves que la quasi disparition des plus-values sur cessions de navires aggrave encore la situation. Ne s'en sortent que les compagnies qui peuvent compenser leurs pertes par

---

1. Dans le cadre du *Plan marine marchande* présenté au Conseil supérieur de la Marine marchande par le secrétaire d'État Ambroise Guellec, en présence - ce qui ne s'était jamais vu - du nouveau premier ministre Jacques Chirac (d'après: Centre d'archives contemporaines (CAC), Versement 930149, art. 23)

2. Le droit conférentiel est le pourcentage de participation au trafic exploité par la conférence ou par le consortium.

leurs activités annexes (Delmas-Vieljeux) ou celles qui, davantage internationalisées, sont soutenues par leur groupe (Louis-Dreyfus). La flotte des cargos et des paquebots tombe en capacité de 2,5 Mtpl en 1979 à 1 Mtpl en 1998.

### **Au total, une flotte marchande au 27<sup>e</sup> rang mondial**

Dans le classement des flottes marchandes, la France se classe à cette date au 27<sup>e</sup> rang mondial et au 7<sup>e</sup> rang européen, derrière la Grèce, la Grande-Bretagne, l'Italie, l'Allemagne, le Danemark et les Pays-Bas. Du fait du tarissement des livraisons neuves, l'âge moyen est alors de 14,7 ans, la situation des pétroliers étant la plus préoccupante (19,8 ans). Ainsi, le recul de la marine marchande française est plus important que celui de ses concurrentes européennes. Les causes en sont multiples.

Nous en retiendrons quatre principales :

– La réduction des importations françaises de pétrole liée au choix du nucléaire pour la production d'énergie et la diminution en valeur et en poids de la part du commerce extérieur français utilisant la voie maritime et les ports français par rapport au commerce extérieur total.

– Un défaut d'anticipation des événements, partagé avec les pouvoirs publics, de la part des dirigeants l'armement maritime français : ils ont vu venir la tempête trop tard et leurs inhibitions politiques et syndicales ne leur ont pas permis de prendre à temps les bonnes décisions, dont en particulier, une plus grande ouverture sur le marché international, une diminution du poids du personnel sédentaire, une réduction du nombre des navires et leur immatriculation sur un registre étranger dans une proportion plus importante qu'elle ne l'a été.

– L'absence d'une politique maritime européenne. En effet dans les années 1970-1980, l'armement français a mis un grand espoir dans l'élaboration d'une telle politique. Jusqu'en 1986, aucune ébauche n'a été définie pour la simple raison que les articles 74 à 84 du traité de Rome excluent les transports maritimes et aériens du champ d'application des dispositions relatives au transport. Pourtant, en vertu de l'article 84 § 2, "la navigation maritime peut être soumise aux dispositions du traité le jour et dans la mesure où le Conseil des ministres européens en déciderait ainsi à l'unanimité." C'est ainsi qu'en 1986 un ensemble de mesures a été pris en vue de constituer un cadre pour une politique maritime communautaire mais cet ensemble tendait à supprimer des obstacles réels ou supposés à l'établissement d'un libre-échange maritime sans assurer par lui-même la promotion ou la défense des flottes de la Communauté.

– L'omniprésence de l'État dont les hésitations à partir de juin 1983 ont conduit la majorité des armateurs à tourner le dos à la prise de risques et à l'innovation. Comment a-t-on pu parler de politique maritime lors de

présentation des différents plans alors que ceux-ci ont été conçus pour deux ans, trois ans ou cinq ans au gré des alternances politiques ? Disons-le en termes maritimes. Partie d'une allure *au plus près serré* avec la continuité du plan de 1979 et un peu de rêve autour du ministre de la Mer en 1981, la politique de la marine marchande se retrouve *encalminée* de 1983 à 1985. Puis, après un nouveau départ au *vent portant* en 1986 avec la création du pavillon des Kerguelen, le manque de souffle caractérise *l'allure suivante* jusqu'à ce qu'en 1993 avec l'allègement de 50 % des charges sociales de l'ENIM, puis à nouveau en 1995 avec le système quirataire, le bon cap soit enfin pris... jusqu'à un nouveau *virement de bord* en 1997.

Du point de vue économique, il ressort que le surcoût du marin français est au cœur du débat sur la compétitivité des entreprises d'armement et sur leur aptitude à participer aux grands flux du commerce maritime international. La période voit se mettre en place un système de compensation de ce surcoût qui évolue autour de quatre axes :

– la prime d'équipement incite au renouvellement de la flotte ; elle accompagne *de facto* la disparition des bonifications d'intérêt (1975). Mais la prime est supprimée à son tour en 1998.

– l'ACOMO (ou Aide à la consolidation et à la modernisation des lignes) qui, sous couvert d'aide aux investissements non maritimes, constitue une aide à l'emploi des marins français et à la préservation de leur savoir-faire. Instituée en 1989, elle est remplacée en 1998 par l'extension à 100 % du remboursement des charges sociales de l'ENIM, une mesure demandée par la profession depuis 1962.

– l'immatriculation au registre des Terres australes et antarctiques françaises (TAAF) qui permet de limiter le transfert d'immatriculation des navires français dans des ports étrangers ; ce dispositif instauré en 1986, amélioré en 1989, toujours contesté par les syndicats, n'a plus à ce jour de base légale.

– enfin, le régime fiscal des quirats qui ouvre de plus larges possibilités de crédit, tout en associant davantage les grandes industries à celle du transport maritime. Ce régime qui a fait ses preuves en Allemagne depuis 1986 et qui a été demandé par les armateurs français en 1973 est mis en place en 1996, annulé à l'été 1997, et remplacé à l'été 1998 par le GIE fiscal, moins intéressant pour les armateurs.

Ce système de compensation représente un ensemble relativement équilibré, mais il présente trois inconvénients majeurs :

– il reste soumis aux aléas budgétaires annuels, l'engagement du gouvernement au titre du plan de trois ans portant sur des mécanismes et non sur des enveloppes budgétaires.

– il représente à bien des égards une spécificité française par rapport aux aides publiques appliquées au secteur de la marine marchande en Europe. Le tableau n° 2 ci-dessous dressé par le sénateur Philippe Marini indique les différences de conditions fiscales ou légales dans chacun des pays telles qu'elles existaient en 1994. Il montre également, par l'étendue des aides mises à la disposition des armateurs, le degré de soutien des autres États européens à leur marine marchande.

– il est insuffisant (inférieur à 300 MF) et dépassé par rapport aux systèmes mis progressivement en place par les Pays-Bas, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, et la Grande-Bretagne depuis qu'ont été adoptées par la Commission européenne des lignes directrices claires sur les aides des États membres au transport maritime, en 1996.

**Tableau 2**  
**Aides mises à la disposition des armateurs européens (Source : CCAF)**  
**NB : (oui) signifie en voie de suspension.**

Pays	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Allemagne</b>		oui	oui	oui	oui	oui			
<b>Danemark</b>		oui		oui	(oui)	oui	oui		oui
<b>Norvège</b>		oui	oui	oui	(oui)	oui	oui		
<b>Pays-Bas</b>		oui		oui			oui		
<b>Grd.-Bretagne</b>		oui		oui		oui			oui
<b>Italie</b>		oui		oui		oui	oui		oui
<b>France</b>	(oui)		oui		(oui)	oui	oui	oui	
<b>Suède</b>		oui		oui			oui		
<b>Espagne</b>		oui		oui		oui	oui		oui
<b>Belg. -Lux.</b>		oui		oui		oui	oui	oui	
<b>1 Aide à investissement</b> <b>2 Défisicalisation des salaires</b> <b>3 Régime amortissement spécifique</b> <b>4 Exonération plus-values cession</b> <b>5 Régime fiscal des quirats</b> <b>6 Registre bis</b> <b>7 Allègement de charges</b> <b>8 Cessation anticipée d'activité</b> <b>9 Bonifications d'intérêt</b>									

Il reste cependant que la flotte a profité de sa contraction forcée pour poursuivre son évolution, marquée depuis 1960, vers la spécialisation : spécialisation des navires par leur taille, leur vitesse, les opérations auxquelles ils sont destinés, spécialisation des flottes, et enfin spécialisation des entreprises pour un certain type d'activité. De ce fait, ces dernières ont acquis une plus grande capacité à capter des cargaisons sur le marché international : les trafics

tiers qui occupaient, en 1978, 46 % de l'activité de la flotte, en représentent, en 1998, 63,5 %. Ce résultat est dû en grande partie au secteur du vrac sec dans lequel la part de ces trafics dans les trafics totaux est passée du tiers en 1981 aux trois-quarts en 1995. Le secteur des marchandises diverses a fait également des progrès continus et limités tant dans le total des tonnages transportés que dans le poids relatif des trafics tiers (ceux-ci, mesurés en chiffre d'affaires ont doublé entre 1989 et 1995). Enfin, le trafic des passagers Transmanche a lui-même été multiplié par deux entre 1983 et 1993, date d'entrée en concurrence d'Eurotunnel.

## Conclusion

La marine marchande a connu son âge d'or avec le développement des services postaux et du commerce colonial. Blessée lors de la première guerre mondiale, elle a été détruite aux deux-tiers de son tonnage pendant la seconde. Mais elle est alors considérée par les pouvoirs publics comme un élément essentiel du redressement national et du développement ultérieur de l'économie du pays. Des mesures sont prises pour rendre plus raisonnables le prix des chantiers français de construction navale et les taux d'intérêt des emprunts nécessaires à l'investissement. En 1957, les étrangers commencent à considérer la flotte française comme un partenaire valable.

La disparition de l'empire colonial entraîne le retrait du marché de nombreuses entreprises familiales. Inversement, l'apparition de nouvelles techniques et la mondialisation des échanges ouvrent des opportunités aux entreprises de ligne régulières tandis que les besoins de la France en énergie et en matières premières dopent les secteurs du pétrole et du vrac sec. Le pavillon français se heurte cependant à la concurrence de pavillons qui ont des coûts d'exploitation nettement inférieurs aux siens. Il réussit cependant sa reconversion grâce au soutien des divers gouvernements qui se sont succédés de 1960 à 1978 et qui ont conduit une politique maritime cohérente. En 1975, la France, dans le classement des flottes en tonnage, passe du 10<sup>e</sup> au 9<sup>e</sup> rang mondial et s'y maintient jusqu'en 1983. En 1998, elle n'est plus qu'au 27<sup>e</sup> rang. Les effets de la deuxième crise pétrolière atteignent avec retard mais très sévèrement les entreprises françaises d'armement. Elles avaient bâti leur expansion sur le crédit à la fin des années 1970 ; au début des années 1980, elles considèrent trop longtemps la crise comme un événement conjoncturel<sup>1</sup>. Elles tentent de survivre en attendant la sortie de la crise. Ce faisant, elles manquent

---

1. Bernard Lathiere, *Rapport à M. le Premier Ministre sur la situation et les perspectives de la Marine marchande française*, janvier 1986, p. 8 et Jean-Yves Le Drian, député du Morbihan, *Propositions pour une politique de la Marine marchande française*, mai 1989, p.13 (consultables au Centre de documentation du CCAF).

pour certaines et retardent pour d'autres le virage à l'internationalisation. S'en sortent celles qui se sont gardé de trop attendre de l'État ou de la commission de Bruxelles.

L'existence en l'an 2000 d'entreprises d'armement en France avec le plus grand nombre possible de navires sous pavillon national reste un impératif majeur pour la nation pour les raisons suivantes:

– La sécurité et l'indépendance de l'approvisionnement du pays doivent être préservés par la présence d'armateurs puissants dans les grands flux du commerce international. Certes, le partage du travail au niveau mondial est sain en soi ; il est même souhaitable quand les conjonctures politique et économique sont bonnes et que rien ne vient troubler l'ouverture des marchés. Par contre, en cas de tension internationale, il est impératif, pour préserver certains flux d'échanges, que le gouvernement puisse disposer de pétroliers, vraquiers et porte-conteneurs appartenant à des entreprises sur lesquelles, du fait de leur statut, l'État puisse exercer un contrôle plus ou moins grand.

– Dans les missions de défense ou dans les opérations d'aide humanitaire nécessitant l'acheminement outre-mer d'hommes et de matériel, l'intérêt pour le gouvernement de disposer de navires rouliers et de transbordeurs est du même ordre.

– La filière du transport maritime est indispensable à la filière portuaire. Les emplois induits par la première sur l'ensemble du littoral sont évalués à 300.000. Ils concernent l'administration des ports, les fournisseurs, la manutention, les assurances, la construction et la réparation navale, etc. Le maintien de ces activités est essentiel, les lieux où elles s'exercent appartenant souvent à des zones fragiles en emplois.

– Le maintien en nombre suffisant d'officiers et hommes d'équipage français, dont la compétence et l'expérience sont reconnus tant au niveau français, qu'au niveau mondial.

Il est donc important que l'opinion publique et les hommes politiques chargés de l'éclairer affirment leur croyance en l'avenir d'une marine marchande française. Non seulement par des discours appropriés, mais aussi par des actions qui répondent au juste moment, et non quinze ou vingt ans après, aux besoins des entreprises d'armement. Il semble acquis qu'avec les dispositions du GIE fiscal, pourtant insuffisantes, elles peuvent désormais à la rigueur remplacer les unités devenues trop anciennes. Par contre, pour qu'elles puissent véritablement participer à la croissance générale que connaît actuellement le transport maritime international, il paraît nécessaire d'aller plus loin. Est-ce utopique d'imaginer qu'avec le soutien du président de la République et du premier ministre, souffle à nouveau l'esprit du secrétaire général de la Marine marchande de 1960 ? Une nouvelle "conversion des manières de penser et d'agir" pourrait s'établir autour d'un projet – dont la

réforme du pavillon serait un élément – dans lequel directeurs d'entreprises d'armement, pouvoirs publics, personnel navigant, chargeurs, fournisseurs de la filière portuaire et directeurs de chantiers navals, auraient la sensation de trouver un intérêt à être solidaires. L'organisation par les pouvoirs publics d'une large concertation entre tous les professionnels intéressés par le transport maritime nous semble être un clef possible pour la réussite du pavillon français<sup>1</sup>.

---

1. Il existe des archives très intéressantes concernant les ports et la construction navale et qui peuvent servir de base à l'élaboration d'une thèse sur la même période. Les premières portes à ouvrir sont celles de l'Union des ports autonomes et des chambres de commerce et d'industries maritimes et de la Chambre syndicale des constructeurs de navires ; les suivantes sont celles du Comité central des Armateurs de France, le Commissariat général au plan, le Service des Archives économiques et financières et le Centre des archives contemporaines. Il y en a d'autres...