

UNIVERSITÉ DES ANTILLES ET DE LA GUYANE
FACULTÉ DE DROIT ET D'ÉCONOMIE DE LA MARTINIQUE

T H E S E

pour l'obtention du titre de
Docteur en Sciences Économiques

présentée et soutenue publiquement le 6 Janvier 2012 par

Pierre ANGELELLI

**LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES :
UN GAIN POUR LES PETITES ECONOMIES INSULAIRES ?
(ETUDE A PARTIR DU CAS D'ETATS DE LA CARAÏBE)**

Thèse dirigée par M. Fred CELIMENE
Professeur à l'Université des Antilles et de la Guyane

JURY DE THESE

M. Kinvi LOGOSSAH, Professeur des Universités, Université des Antilles et de la Guyane, Président du Jury,
Mme Isabelle BON-GARCIN, Professeur des Universités, Université Lumière Lyon 2, Rapporteur, membre du Jury,
M. Giovanni MENDOLA, Administrateur à la Direction Générale Mobilité et Transports de la Commission Européenne, Rapporteur, membre du Jury,
M. Pierre SINGUIN, Administrateur Général des Affaires Maritimes (2ème Section), membre du Jury,
M. Fred CELIMENE, Professeur des Universités, Université des Antilles et de la Guyane, Directeur de thèse, membre du Jury.

INTRODUCTION GENERALE	7
<i>PARTIE I – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, OBJET RECENT DE LA SCIENCE ECONOMIQUE. 13</i>	
Chapitre I – BREVE HISTOIRE DES PAVILLONS DE LIBRE IMMATRICULATION.	17
SECTION I. DE LA « PREHISTOIRE » A L’ESSOR DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES.	29
SECTION II. L’UNIVERSALISATION CONTEMPORAINE DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES.	67
Chapitre II – DU DROIT A LA SCIENCE ECONOMIQUE.	95
SECTION I. L’ANCIENNE PRIMAUTE DU DROIT EN MATIERE DE LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, ET SON EVOLUTION.	98
SECTION II. A LA RECHERCHE D’UNE ECONOMIE DU PAVILLON.	115
SECTION III. LA MODERNISATION DE L’APPROCHE ECONOMIQUE A PARTIR DE LA FIN DES ANNEES 1990.	138
<i>PARTIE II – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES EST-ELLE UNE SOURCE DE GAIN POUR LES PETITES ECONOMIES INSULAIRES DE LA CARAIBE ? 173</i>	
Chapitre III – IDENTIFICATION ECONOMIQUE DU PROBLEME.	183
SECTION I. POSITION DU PROBLEME.	183
SECTION II. IDENTIFICATION DES TERRITOIRES DE L’ETUDE.	210
SECTION III. IDENTIFICATION DES DONNEES A ANALYSER.	245
Chapitre IV – APPLICATION ET RESULTATS.	263
SECTION I. METHODOLOGIE.	263
SECTION II. OBSERVATIONS ET INTERPRETATION.	271
SECTION III. SYNTHESE DES RESULTATS.	295
CONCLUSION GENERALE	301
BIBLIOGRAPHIE	309
TABLE DES ILLUSTRATIONS	327
ANNEXE DES TABLEAUX HORS TEXTE	333
ANNEXE DES ENCADRÉS	373
FOND DE CARTE	395
TABLE DES MATIERES	399

Résumé

En droit international, les navires sont soumis à la législation du pays où ils sont immatriculés – régime de propriété et d'hypothèques, droit du travail, protection sociale, fiscalité, régime pénal à bord, normes de construction, sécurité, effectifs minima et qualification des équipages, etc. –, et le lien navire-pays est établi par la nationalité ou au moins la résidence de la personne physique ou morale propriétaire du navire ; de sorte que les navires ont la « nationalité » – qu'on appelle le « pavillon » – de leurs propriétaires ou de l'Etat où ceux-ci résident.

Ce principe n'est cependant pas appliqué partout. Certains Etats pratiquent la « libre immatriculation » (également connue sous le terme péjoratif de « pavillons de complaisance ») : ils enregistrent des navires chez eux sans considération de nationalité ou de résidence effective des propriétaires, et leur permettent ainsi d'échapper au cadre légal de leur pays d'origine.

Le phénomène qui a pris de l'ampleur dans les 30 dernières années est aujourd'hui largement répandu, voire universel. Ce phénomène, d'abord juridique puisque chaque Etat fixe avec une grande liberté les conditions de mise en œuvre de son droit à immatriculer les navires, a des conséquences économiques fortes. En effet, de par son objet, la législation de l'Etat d'immatriculation – appelé aussi « Etat du pavillon » – détermine certains coûts ou certaines facilités pour l'entreprise qui l'adopte, et celle-ci peut ainsi être attirée ou repoussée d'un pavillon vers un autre.

Depuis peu d'années, la science économique commence à s'intéresser à la libre immatriculation des navires. Pourtant, certains aspects restent pour le moment ignorés. Il en est ainsi de l'apport de la libre immatriculation aux petites économies insulaires qui accueillent cette activité au point d'en faire un élément de leur stratégie de développement.

Sommairement, l'existence de transferts massifs de flottes des pays industrialisés vers les pays pratiquant la libre immatriculation semble intuitivement s'analyser de la façon suivante : les pays du Nord domicilient leurs flottes dans des pays du Sud, spécialement des petites économies insulaires qui se font concurrence en promouvant l'avantage comparatif relatif constitué par la mise en œuvre de leur droit à immatriculer ; le Nord parvient de la sorte à diminuer les coûts opérationnels de ses flottes et, partant, les coûts de transports (dont bénéficient en retour les pays importateurs et les pays exportateurs, les producteurs et les consommateurs), et que le Sud gagne en PIB et en balance des paiements.

Le présent travail se propose de fournir un premier éclairage sur cette question en recherchant s'il existe ou non un lien statistique entre les flottes de navires domiciliées dans les petites économies insulaires et l'activité économique de ces dernières, mesurée à partir des grands agrégats de PIB et de balance des paiements. L'étude est conduite à partir du cas d'Etats de la Caraïbe, qui concentre une bonne part de la flotte mondiale et des problématiques de micro-insularité.

Compte tenu de l'existence dans ce champ de recherche d'un certain nombre d'éléments nouveaux pour la science économique et souvent controversés, le travail expose, après un rappel historique, l'émergence d'une véritable économie du pavillon, « nouvelle vague » de l'économie maritime, avec plusieurs tendances :

- les réflexions sur l'existence d'une offre et d'une demande de pavillon, donc d'un marché, tendant à se substituer aux anciens rapports d'autorité entre l'administration et les armateurs naguère « captifs » des Etats où ils résident ou de ceux où travaillent leurs navires ;
- l'analyse des politiques fiscales et sociales menées par les Etats souhaitant freiner l'« évasion » des flottes, le *flagging out* ;
- l'évaluation objective de l'impact de la libre immatriculation sur la sécurité maritime, l'environnement et les conditions de travail des équipages, ainsi que sur la répartition mondiale des emplois maritimes.

Puis sur la base des données des 30 dernières années concernant 7 pays de libre immatriculation de la Caraïbe, la recherche menée ici montre que, contrairement aux intuitions initiales – et à l'exception d'Antigua –, aucune corrélation significative n'existe, dans les pays d'accueil, entre les flottes des navires immatriculés et les gains économiques (PIB et éléments de la balance des paiements) : la libre immatriculation ne présente pas, en soi, un gain pour les petites économies insulaires étudiées.

***Open Registers : A Gain for Small Islands Developing States ?
(A Study from the Caribbean States).***

Abstract

According to the international law, ships are subject to the laws of the country where they are registered – ownership and mortgages, labour law, social security, taxation, criminal law on board, shipbuilding standards, safety, manning and qualification crews, etc. – and the link ship-country is determined according to the nationality or, at least, the residence of the individual or corporate owner of the ship, so that the ships have the “nationality” – so-called “flag” – of their owners or the State where they reside.

However this principle is not applied everywhere. Some States host Open Registers (also known under the pejorative term of “flags of convenience”): ships are registered regardless of their actual owners’ nationality or residence, and thus hosting States enable them to escape from their country of origin’s legal framework.

The phenomenon has been growing up for 30 years, and is nowadays widespread, or even universal. Because each State fixes the conditions for implementation of its right to register ships, the phenomenon is a legal one. But it has strong economic implications too. Indeed, the laws of the State of registration – namely “flag state” – determine certain costs or some facilities for the company that adopts it, and can be attractive or repellent as for them.

For about fifteen years, economics are beginning to address to the open ship registration. However, some aspects remain little studied at this time, especially the contribution of open registry fleets to the small island developing states that host this activity and make it an element of their development strategy.

Roughly, the importance of fleet transfers from industrialized countries to developing countries hosting open registry fleets seems intuitively to be analyzed as follows : The industrialized countries “flag” their fleet in developing countries that are in competition in legal matters, especially in ship registration ; so the industrialized countries are able to reduce the operational costs of their fleet, and therefore transport costs (that benefit both to importing countries and exporting countries, producers and consumers), and developing countries hosting open registry fleets win (gain) in terms of GDP and balance of payments.

The present study aims to provide a first insight into the issue by searching whether or not there is a statistical relationship between the fleets of ships “hosted” in small island developing States and their economic activity, measured using major aggregates of GDP and balance of payments. The study is carried from the case of Caribbean States, which focuses a large part of the world fleet and problems of micro-islands.

Given that there is new, and often controversial, elements for economics, that work outlines, after a historical overview, the emergence of a flag economics, “new wave” of maritime economics, with several trends:

- Reflections on supply and demand of flags, so a market that replaces the old hierarchical relations between the national State and ship-owners, “prisoners” of the countries where they are dwelling or where their vessels are working ;*
- Analysis of fiscal and social policies by Governments wishing to curb the flagging out of national fleets;*
- Assessing the impact of the open and international registry fleets on maritime safety, environment and working conditions of crews, as well as the world distribution of maritime jobs.*

Then, based on the last 30 years and 7 open registry countries of the Caribbean, the research conducted here shows that, contrary to initial ideas – but with one exception: Antigua –, no significant correlation exists in host countries between open registry fleets and the economic gains (GDP and balance of payments) : the “open registration” is not, by itself, a gain for small island economies surveyed.

INTRODUCTION GENERALE

1. Dans le monde, un nombre de plus en plus important d'Etats ou de territoires autonomes qui présentent souvent les caractéristiques de petites économies insulaires, confèrent de façon assez libérale leur nationalité (« pavillon national ») à des navires appartenant à des personnes physiques ou morales étrangères non résidentes leur permettant ainsi d'échapper au cadre légal imposé par leur pays d'origine.

Cette pratique de « libre immatriculation des navires » est souvent décriée par les opinions publiques et les gouvernements, en particulier dans les pays industrialisés : les pavillons sont alors qualifiés de « pavillons de complaisance », et les navires sont réputés « sous-normes », voire « poubelles » (ou bien « rubbish ships » et « rubbish flags » (Montero Llacer, 2003)), de même que les compagnies maritimes seraient des « voyous des mers »¹, le tout créant des « espaces hors-la-loi du transport maritime » (Carroué, 2000), parallèle maritime de l'« anti-monde légal » que constituent les paradis fiscaux ou les centres financiers *offshore* (Desse & Hartog, 2003).

Dans cette critique très fréquemment relayée aux plans politique et institutionnel, les intérêts – d'ailleurs contradictoires – des pays industrialisés sont à peu près identifiés. Sur fond de mondialisation, la libre immatriculation apparaît d'une part comme un moyen pour les entreprises de ces pays de s'affranchir de leurs règles nationales et de maintenir leur rentabilité grâce à une nouvelle division internationale du travail. Mais le phénomène peut induire d'autre part des pertes de revenus et de recettes fiscales ainsi que des pertes d'emplois dans le secteur des transports maritimes nationaux qui n'apparaissent plus compétitifs par rapport aux services proposés par les nouveaux pays d'accueil des navires.

En revanche, les intérêts – sans doute également contradictoires – des Etats et territoires qui « hébergent » ou « domicilient » les flottes de navires sont rarement examinés avec attention.

L'intuition dominante conduit à penser avec un certain pragmatisme *ricardien* que l'activité de libre immatriculation, par son existence même, est la preuve qu'elle apporte nécessairement un gain aux pays d'accueil, et qu'elle peut même devenir l'élément d'une stratégie de développement, tout spécialement pour les petites économies insulaires. Celles-ci auraient ainsi trouvé, dans le

¹ Selon l'expression employée par J. Chirac, alors Président de la République française, dans un discours prononcé le 17 février 2004 à Brest (< <http://lesdiscours-vie-publique.fr/pdf/047000025.pdf> > [Consulté en octobre 2011]).

commerce entre nations, la possibilité de négocier un des avantages dont elles disposent en vue d'obtenir en contrepartie les devises et capitaux pour équilibrer leurs échanges extérieurs.

A l'opposé, d'aucuns, plutôt d'inspiration *marxienne*, peuvent considérer que les pays d'accueil sont simplement exploités – et/ou les gouvernements locaux manipulés à cette fin – par les entreprises des pays industrialisés ayant la propriété effective des flottes ², En somme, la libre immatriculation pourrait être vue comme une illustration contemporaine de l'impérialisme ³ dans un contexte post-colonial qui voit coexister la souveraineté nominale des Etats de la « périphérie » avec le maintien de formes économiques de dépendance vis-à-vis des Etats ou des intérêts du « centre ».

Ces pays d'accueil tirent-ils un réel bénéfice de l'avantage comparatif que peut constituer l'exercice si particulier de leur souveraineté ou de leur autonomie, ou sont-ils seulement manipulés par des compagnies maritimes des pays industrialisés ?

Il faut nuancer, en particulier sur un tel sujet peu ou pas traité par la science économique.

Aussi, le présent travail se propose-t-il de fournir un premier éclairage économique sur cette question en cherchant à mettre en évidence un lien empirique et statistique entre les flottes de navires domiciliées dans les petites économies insulaires et l'activité économique de ces dernières, mesurée à partir des grands agrégats de production et d'échanges extérieurs. L'étude est conduite sur la base du cas d'Etats de la Caraïbe, zone qui concentre une bonne part de la flotte mondiale et des problématiques de micro-insularité.

2. Cette recherche appelle d'emblée quelques précisions.

a) En premier lieu, les notions de droit de la mer, de pavillon et de registres maritimes ne sont pas familières à la science économique.

² Lénine décrit ainsi une telle situation : « Le capitalisme s'est transformé en un système universel d'oppression coloniale et d'asphyxie financière de l'immense majorité de la population du globe par une poignée de pays « avancés ». Et le partage de ce « butin » se fait entre deux ou trois rapaces de puissance mondiale (...)» (Lénine, 1917a, pp.5-6).

³ expansion continue du capitalisme en dehors des frontières nationales, en particulier par l'exportation de capitaux (voir notamment Arendt, 1982, pp.15-16, 22-23, 24-25). « A la différence des authentiques structures d'empire où les institutions de la métropole sont diversement introduites dans l'empire, l'impérialisme présente cette caractéristique que les institutions nationales y demeurent distinctes de l'administration coloniale, tout en ayant le pouvoir d'exercer un contrôle sur celle-ci. » (Arendt, 1982, p.23).

i. Il convient donc de rappeler que, selon les principes du droit international de la mer, les navires sont soumis à la législation du pays – Etat souverain ou territoire autonome – où ils sont immatriculés. Cette législation nationale qui influe souvent de manière déterminante sur les coûts d'exploitation des navires, a trait notamment aux régimes de propriété et d'hypothèques, au droit du travail, à la protection sociale, à la fiscalité, au régime pénal applicable à bord, aux normes de construction, à la sécurité, à la sûreté, aux effectifs minima, à la qualification des équipages, etc. Et le lien qui subordonne un navire à un pays est établi par la nationalité (ou quelquefois la résidence effective) de la personne physique ou morale propriétaire du navire ; de sorte que les navires ont la « nationalité » – qu'on appelle le « Pavillon » – de leurs propriétaires (ou de l'Etat où ceux-ci résident).

Ces principes de droit international – à savoir la définition d'un ensemble assez complet de règles nationales applicables aux navires, et l'existence d'un lien substantiel de nationalité ou de résidence entre le navire et le pays qui l'immatricule – ne sont cependant pas appliqués partout.

Comme on l'a exposé ci-dessus, certains Etats et territoires pratiquent la « libre immatriculation » : ils enregistrent des navires chez eux sans considération de nationalité ou de résidence effective des propriétaires, et leur permettent ainsi d'échapper au cadre légal qui leur est imposé par leur pays d'origine.

ii. Le pavillon permet à un navire de disposer d'un statut national fait de droits et d'obligations édictés par l'Etat du pavillon, lequel a normalement sur le navire une exclusivité de juridiction, tout spécialement en haute mer. Le pavillon aide donc à déterminer la loi applicable au navire quel que soit le lieu où il se trouve ⁴ (Angelelli & Moretti, 2008, pp.160 & ss.).

Les pavillons et les registres d'immatriculation sont quelquefois confondus comme les deux faces d'une même médaille, à savoir le lien juridique entre le navire et l'Etat. Mais le « Pavillon » constitue tout à la fois un droit attaché à l'existence-même d'un Etat souverain et le cadre général et international des compétences et obligations des Etats. Alors que la notion de « Registre maritime » représente plutôt l'application interne et nationale que fait, assez librement, chaque Etat de son droit au pavillon. Le Registre maritime peut ainsi être défini comme l'ensemble des règles nationales à caractères juridique, économique, social et/ou fiscal auxquelles un Etat

⁴ Une autre part du droit applicable aux navires ne dépendant pas de leur pavillon (nationalité) mais des eaux où ils naviguent, la confrontation des compétences de l'Etat du pavillon et de celles de l'Etat côtier crée des situations juridiques souvent complexes. Voir également Yang, 2006.

subordonne l'immatriculation de ses navires et l'attribution de son pavillon⁵. Cette distinction Pavillon-Registre n'est d'ailleurs pas sans rappeler la distinction juridique classique entre droit objectif et droits subjectifs.

Dans ce contexte juridique, chaque Etat dispose d'un pavillon unique mais peut créer autant de registres qu'il le décide : il peut par exemple utiliser son droit au pavillon en créant un registre maritime unique qui répond à l'ensemble des besoins de sa flotte, ou bien créer plusieurs registres répondant à des besoins ou des situations diverses d'ordre géographique, institutionnel, ou *économique*.

Pour plus de simplicité et sauf mention particulière, on utilisera ici concurremment les termes de « Pavillon » et de « Registre » pour désigner le même objet : l'ensemble des règles nationales auxquelles un Etat subordonne l'immatriculation de ses navires conformément au droit international.

b) En second lieu, ce travail offre une lecture économique d'une situation essentiellement et initialement juridique.

La notion de pavillon est d'abord juridique et « territorialisée », en ce sens que son contenu dépend d'un Etat souverain (ou d'un territoire doté d'une certaine autonomie auquel cet Etat a transféré sa compétence). Le droit voit les compagnies maritime et les Etats ou territoires « de domiciliation » ou « d'hébergement » des flottes – les Etats du pavillon⁶ – évoluer dans un cadre diversifié où les contraintes d'exploitation, plus ou moins fortes, varient d'un pays à un autre.

L'approche économique amène quant à elle à considérer que, du fait du caractère mondial, et même « mondialisé », du transport maritime et de la concurrence qui en résulte, les coûts de construction et d'exploitation des navires tendent à s'uniformiser.

Dans un secteur où une partie importante des coûts et des revenus sont déterminés au plan international, quelques charges demeurent légalement conditionnées, directement ou indirectement, par les Etats du pavillon. Il en est des conditions de propriété et d'hypothèques, des règles de sécurité, du droit du travail et de la sécurité sociale, des règles relatives à la composition des équipages en termes de nationalité, d'effectif et de qualification, de la fiscalité,

⁵ Voir en Annexes, l'Encadré n°1.

⁶ Voir par exemple en ce sens Union européenne, 2009e.

etc. ; normes qui, non seulement influent sur les coûts d'exploitation des navires, mais constituent aussi, dans l'environnement international, des moyens d'action sur les rares coûts qui restent à la portée des Etats pour attirer ou conserver des navires.

Les Etats peuvent en effet moduler le statut des navires – les droits et obligations attachés aux navires, et donc certains coûts pour leurs exploitants – créant de ce fait les éléments d'une « offre de pavillon », tandis que les entreprises de transport maritime peuvent, plus facilement que par le passé se livrer à une sorte de « *flag shopping* »⁷, en choisissant pour leurs navires les pays dont les dispositions juridiques, économiques, sociales et fiscales sont les plus favorables créant ainsi les éléments d'une « demande de pavillon ».

Le pavillon a ainsi glissé du domaine du droit et plus particulièrement du droit public – un ensemble de règles qui définissent des droits et des obligations imposés unilatéralement par l'Etat du pavillon à des entreprises relativement captives – vers le domaine du service et du marché.

Dans ce domaine du service et du marché précisément, les pays – et non plus uniquement les entreprises – sont en concurrence, comme c'est le cas en matière fiscale, sociale ou d'aides financières directes, pour offrir des services de pavillon à des coûts susceptibles d'attirer (ou de repousser s'ils sont trop élevés par rapport au « marché ») la domiciliation d'activités supposées créatrices de revenu pour le pays d'accueil. Et les entreprises peuvent exploiter leurs navires sous le ou les pavillons de leur choix en fonction de différents déterminants (coûts directs, indirects, estimation du « risque-pavillon »⁸, etc.)

Cette économie géographique n'est pas nouvelle s'agissant du transport maritime. Pourtant la littérature scientifique n'aborde la question sous l'angle du pavillon maritime que depuis peu d'années.

c) On en vient ainsi à la troisième et dernière précision sur le thème de recherche.

⁷ On qualifiera ici de « *flag shopping* » le fait pour une compagnie maritime de rechercher un pavillon au meilleur prix, ce qui anticipe sur l'idée que le pavillon, après avoir été exclusivement une règle de droit, est devenu un service, objet d'un marché où se confrontent une offre et une demande.

⁸ L'ensemble des risques encourus par le propriétaire ou l'exploitant du navire à raison du choix du pavillon. Il peut s'agir du risque pour le navire d'être immobilisé dans un port du fait d'un contrôle ciblé sur les navires immatriculés dans certains Etats (Voir en ce sens la directive 2009/16/CE du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009, applicable à partir du 1er janvier 2011, relative au contrôle par l'État du port – en particulier l'article 10 § 3 incluant l'appréciation de la qualité du pavillon dans la détermination des priorités de contrôle. (Union européenne, 2009c)) ou encore de la faiblesse de la protection étatique en cas d'acte de piraterie, etc.

On sera amené à préciser dans le corps du travail la notion de petite économie insulaire que la science économique a approfondie à partir des années 1980 (T.N. Srinivasan, 1986) après une évocation dès le début des années 1950 (Kuznets, 1951). Mais d'ores et déjà, on peut rappeler que la préoccupation centrale des petites économies insulaires – et particulièrement celles qui sont devenues des Etats souverains, donc confrontées aux contraintes économiques internationales (réserves de change, parité monétaire, financement de l'économie et de la société à partir des exportations de biens et services) – est celle de rassembler les moyens d'un développement économique non adossé à un Etat métropolitain.

Par conséquent, si certains Etats ont promu leur offre de services de pavillon pour attirer les entreprises de transport maritime – ou du moins leurs flottes internationales « sur le papier »⁹, à défaut de leurs sièges effectifs de direction –, la question se pose de savoir s'ils en retirent vraiment un gain. Comme indiqué, ce travail vise donc à rechercher, à travers le cas d'Etats de la Caraïbe, si la libre immatriculation présente un gain pour les petites économies insulaires.

Pour cela, et compte tenu de la nouveauté de l'approche, la Première Partie de ce travail situe la libre immatriculation dans son contexte historique et économique général, et permet d'explicitier certains éléments nouveaux et/ou controversés qui sont peu familiers à la science économique.

Sur ces bases, à l'aide d'éléments statistiques disponibles sur trente années dans la zone caraïbe, la Seconde Partie s'interroge sur l'existence d'un lien entre les flottes de navires domiciliées dans les petites économies insulaires et l'activité économique de ces dernières, mesurée à partir de grands agrégats (PIB et éléments de la balance des paiements).

La libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ?

Naturellement, ces travaux ne sont qu'une première base de réflexion économique sur le sujet.

⁹ Ce qui signifie que les navires « domiciliés » dans ces pays d'accueil ne font pas réellement escale dans les ports de ces pays.

**PARTIE I – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES,
OBJET RECENT DE LA SCIENCE ECONOMIQUE.**

PARTIE I – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, OBJET RECENT DE LA SCIENCE ECONOMIQUE.

Dans l'actualité, le pavillon maritime, également appelé registre d'immatriculation ou registre maritime, est un thème récurrent dont on épuise rarement les paradoxes.

En effet, alors qu'il appartient par nature à l'économie et aux échanges internationaux, il est principalement abordé d'un point de vue politique – par exemple avec la nécessité supposée de maintenir le pavillon national en tant qu'attribut de la puissance d'un pays –, ou juridique – les droits applicables aux navires – et toujours national, puisque le pavillon est aussi l'emblème d'un Etat. Lorsqu'elle existe, l'approche économique vise plutôt la critique des pavillons de libre immatriculation, péjorativement qualifiés de pavillons de complaisance, ou en appelle aux pouvoirs publics pour assurer la pérennité du pavillon national et, partant, de l'emploi. Cette approche est générale mais revêt une acuité particulière en France pour deux ensembles de raisons.

Il y a d'abord le poids des approches juridique et politique : le pavillon maritime est un ensemble de normes juridiques et techniques applicables aux navires. Cet ensemble est justifié par des idéaux d'indépendance ou de sécurité nationales, et tend à occulter d'autres approches en termes de services et de marché. La prise en compte de l'économie est essentiellement confinée depuis le XVII^{ème} siècle à ses aspects macroéconomiques et se fait sur fond d'interventionnisme étatique et de protectionnisme. La référence au colbertisme demeure forte.

Le deuxième groupe de raisons réside peut-être dans une sorte de bannissement moral de la libre immatriculation. Depuis plus de soixante ans, cette activité est présentée et vécue comme une forme précoce de délocalisation industrielle. Cette délocalisation supposant les pertes de savoir-faire et d'emplois, la généralisation de navires « sous-normes » techniques et sociales, et désormais d'atteintes environnementales, dans le seul but de favoriser le profit maximum d'un petit nombre d'entrepreneurs. Plus encore que pour les paradis fiscaux, l'image anti-nationale, anti-sociale et nocive à l'environnement de la libre immatriculation n'invite pas à développer des recherches en la matière.

Car c'est bien un autre paradoxe : « petite soeur » des paradis fiscaux, la libre immatriculation des navires, qui permet de domicilier à l'extérieur d'un Etat donné des navires contrôlés par des intérêts nationaux, est régulièrement l'objet de critiques et de remises en cause, souvent par les pays industrialisés – ou leurs organisations, telles que l'OCDE ou l'Union européenne – qui en bénéficient paradoxalement le plus.

Pourtant, jamais les volumes transportés par mer n'ont été aussi importants, de même que le nombre de navires immatriculés sous ces pavillons ni le nombre d'Etats et de territoires qui se font concurrence pour les héberger.

Compte tenu de l'existence d'un certain nombre d'éléments nouveaux pour la science économique et souvent controversés, cette Première Partie expose, après un rappel historique, l'émergence d'une véritable économie du pavillon, « nouvelle vague » de l'économie maritime, avec plusieurs tendances :

- les réflexions sur l'existence d'une offre et d'une demande de pavillon, donc d'un marché, tendant à se substituer aux anciens rapports d'autorité entre l'administration et les armateurs naguère « captifs » des Etats où ils résident ou de ceux où travaillent leurs navires ;
- l'analyse des politiques fiscales et sociales menées par les Etats souhaitant freiner l' « évasion » des flottes, le *flagging out* ;
- l'évaluation objective de l'impact de la libre immatriculation sur la sécurité maritime, l'environnement et les conditions de travail des équipages, ainsi que sur la répartition mondiale des emplois maritimes.

Cette lecture économique de la libre immatriculation et l'attention dont les petites économies insulaires sont l'objet depuis une vingtaine d'années conduiront à centrer le travail sur la Caraïbe. Celle-ci est un des berceaux historiques de la libre immatriculation, non seulement avec, tout à l'ouest de la zone, Panama et le Honduras mais aussi avec les régimes d'autonomie initiés par la Grande-Bretagne depuis le XIXème siècle parmi ses territoires dans la mer des Antilles. Constituée de nombreuses petites économies insulaires, cette région apparaît ainsi que le rappelle Elina Dévoué (Dévoué, 2008, p.26) « comme l'une des régions du monde les mieux dotées en espaces dérogatoires de toutes sortes (zones franches et paradis fiscaux) » et concentre aujourd'hui une part importante de la flotte mondiale sous pavillon de libre immatriculation.

Chapitre I – BREVE HISTOIRE DES PAVILLONS DE LIBRE IMMATRICULATION.

A la recherche des logiques de pavillon constituées de l'ensemble des raisons conduisant les entreprises de transport maritime et les Etats à promouvoir la libre immatriculation, et en guise de chapitre introductif, une brève histoire des pavillons de libre immatriculation s'impose pour montrer le recours croissant à cette forme d'exploitation maritime. La libre immatriculation des navires concentre depuis plusieurs années les critiques, en particulier en Europe, du fait de la convergence de plusieurs phénomènes.

Un des premiers aspects ayant mobilisé la critique réside dans le fait que, du naufrage du pétrolier libérien *Torrey Canyon* en 1967 au naufrage du pétrolier bahaméen *Prestige* en 2002, nombre d'événements de mer à l'origine de pollutions majeures sur les côtes européennes ont impliqué des navires sous pavillon de libre immatriculation (Carroué, 2000 ; Sage, 2005).

Ce constat, qui reflète aussi la part considérable de ces pavillons dans le transport international des « vracs liquides », a principalement été interprété par les opinions publiques européennes comme établissant à tort ou à raison (T. Alderton & Winchester, 2002c ; T. Alderton & Winchester, 2002a) un lien entre la libre immatriculation et un faible niveau de sécurité de ces navires : normes de construction, suivi technique et entretien, âge, qualification des équipages.

S'emboîtant à cette critique, le deuxième aspect fondant la méfiance vis-à-vis des pavillons de libre immatriculation réside dans la dénonciation du caractère « sous-normes » des navires, tant en matière technique qu'en matière sociale. Cette critique provient à l'origine de la sphère syndicale et plus particulièrement de la Fédération Internationale des Ouvriers des Transports (*International Transport Workers' Federation* (ITF)) qui dénonce les pavillons de complaisance dès après la Seconde Guerre Mondiale¹⁰, puis a relayé dans les années 1970, l'action des syndicats nationaux notamment dans les pays développés.

A partir d'un mélange de critères simples, stabilisés à partir de 1970 (Rapport de Lord *Rochdale*, en Grande-Bretagne) puis résumés en 1974 par l'ITF¹¹, tels que le régime fiscal des revenus

¹⁰ Le terme de « pavillon de complaisance » (« *Flag of Convenience* ») apparaît dès 1948 avec la première campagne syndicale contre la libre immatriculation menée par l'ITF.

¹¹ « Sont considérés comme navires sous pavillon de complaisance les navires pour lesquels la propriété réelle et le contrôle se situent dans un pays autre que celui des pavillons sous lesquels ils sont immatriculés.»

d'exploitation, le régime social des équipages (temps de travail, rémunération, sécurité sociale, retraite) ou la résidence effective des personnes exerçant réellement le contrôle de ces navires, cette action de longue haleine a abouti à l'identification plus claire – quoique pas nécessairement plus objective, ainsi qu'en témoigne l'action conduite en 2005 contre le Registre international français (Angelelli, 2006) – des navires, puis des pays « complaisants ».

L'établissement de « listes noires » de pavillons de complaisance a conféré une portée plus grande à la critique.

Il faut indiquer, et c'est le troisième phénomène convergent qui canalise l'attention sur les pavillons de libre immatriculation, que les armateurs, exploitants ou propriétaires de navires avaient depuis plusieurs années plébiscité les pavillons de libre immatriculation, en particulier dans les trafics internationaux non protégés par des règles nationales d'exclusivité ou de partage de pavillon. De fait, le trafic mondial sous pavillon de libre immatriculation a connu une hausse vertigineuse en quelques années, passant de 1% de la flotte mondiale en 1939 à plus de 50% à l'heure actuelle.

Parallèlement à la critique émanant des opinions publiques ou des syndicats, une critique institutionnelle a été menée au nom des pays industrialisés à économie de marché par l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE). Bien que précise et documentée, cette action n'en était pas moins paradoxale venant d'une organisation rassemblant, précisément, la plupart des pays propriétaires des flottes immatriculées sous pavillon de libre immatriculation.

Cette action a conduit à une analyse assez fine de la libre immatriculation par le Comité du Transport maritime de l'OCDE. Plusieurs rapports importants sont à noter sur une période de dix années s'étendant de 1996 à 2005.

Il y a ici un parallèle avec l'action conduite contre les Etats et territoires à fiscalité privilégiée, non seulement en ce qui concerne les pays visés, mais également en ce qui concerne la méthode : analyses préalables, tentative d'obtenir l'adhésion « volontaire » des pays considérés à des dispositifs proposés et suivi des évolutions sur la base de systèmes de *black lists*. Avec son *Harmful*

Tax Competition Initiative lancée en 1999, l'OCDE a d'ailleurs été accusée de pratiquer une sorte de néocolonialisme fiscal (Sanders, 2002) ¹².

L'analyse se poursuit également avec un paradoxe que l'on retrouve pour les paradis fiscaux, les centres financiers *offshore* et les pavillons de libre immatriculation : les pays industrialisés de l'OCDE dénoncent les pratiques de leurs propres entreprises.

Mais, alors que la dénonciation par l'OCDE des pays et pratiques de fiscalité privilégiée s'inscrit dans un cadre conceptuel et des objectifs assez simples, il n'en est pas de même pour la lutte contre la libre immatriculation des navires.

Vis-à-vis de la fiscalité privilégiée, les objectifs et les méthodes apparaissent assez simples : *primo*, on conçoit bien l'intérêt de l'OCDE à lutter contre les fiscalités privilégiées (lutter contre l'évasion fiscale ; éviter que la concurrence entre les législations fiscales ne dénature la concurrence entre les entreprises : et plus récemment, aider à combattre les déficits publics). *Secundo*, – bien que critiquable à la fois aux plans du droit international, de la recherche d'avantages comparatifs relatifs et de l'asymétrie entre les situations respectives des Etats industrialisés et des petites économies –, on comprend bien la méthode prônée par l'OCDE qui repose sur les principes suivants :

- libéralisation des échanges entre pays,
- établissement de règles homogènes de concurrence (« *fair trade* »),
- conclusion d'accords bilatéraux – ce qui est d'ailleurs dans la nature de la fiscalité internationale – fondés sur un modèle de convention fiscale qui privilégie les échanges d'information entre les administrations fiscales des pays concernés.

S'agissant de la libre immatriculation en revanche, on entrevoit moins les raisons qui ont poussé l'Organisation à dénoncer les pratiques de libre immatriculation des navires.

En effet, au premier chef la lutte contre la libre immatriculation apparaît conforme à la double idée de lutter contre les pertes supposées ou avérées d'emplois dans les pays industrialisés et de refuser la concurrence « déloyale » entre les législations. Toutefois, à l'analyse, ce recours à la libre immatriculation est au fond conforme aux principes ricardiens classiques : chaque pays cherchant les ressources qui lui permettent d'acquérir les biens qu'il n'a pas, il commerce dans le domaine

¹² En effet, l'OCDE a voulu interdire à une quarantaine de petits pays de concurrencer fiscalement ses Etats membres – trente des pays industrialisés les plus riches du monde –, refusant de facto à ces petites économies une possibilité de diversification et de développement grâce à la fourniture de services financiers.

où il dispose d'un avantage comparatif relatif. Cet aspect du libre échange, mis entre parenthèses par l'OCDE, fonde le commerce international, et est conforme

- à la division internationale du travail,
- aux intérêts des entreprises de transport maritime des pays industrialisés,
- et, au final, aux intérêts des consommateurs et usagers de ces pays.

En matière de division internationale du travail, les pavillons de libre immatriculation apparaissent comme une forme élémentaire, voire première, de localisation (délocalisation) des services en fonction des coûts des facteurs. On a même pu écrire que « *no industry is more global than the international transportation industry and no segment of that industry is more global than the maritime segment, especially that part of the maritime industry that carries cargo among nations* » (Donn, 2002, p.1).

Au contraire, la défense du pavillon national par les pays industrialisés a plus reposé sur des objectifs et des moyens politiques que sur les objectifs ou des moyens économiques, voire sur une résistance politique et sociale à une tendance économique « naturelle ». Car le recours aux pavillons de libre immatriculation s'inscrit d'abord dans une logique économique d'allocation des facteurs de production en fonction de leurs coûts.

A en juger par la nationalité des propriétaires effectifs de nombre de navires enregistrés sous pavillons de libre immatriculation, les entreprises maritimes semblent avoir plébiscité le *flagging out* ou dépavillonnement, à savoir le changement de pavillon (sous-entendu de pays maritimes traditionnels vers des pavillons de libre immatriculation), qui équivaut dans ce secteur maritime à ce que représente les délocalisations d'entreprises dans le secteur terrestre.

Le *flagging out* est manifeste si l'on met en parallèle les pays propriétaires et les pays d'immatriculation.

Tableau 1 : Les 30 premiers pavillons classés par nombre de navires de jauge brute égale ou supérieure à 100 au 31 décembre 2010.

Pavillon de l'Etat ou du territoire	Total Nombre de navires JB \geq 100	
Panama	7986	
Etats-Unis	6371	<i>membre OCDE</i>
Japon	6150	<i>membre OCDE</i>
Indonésie	5763	
Chine (R.P.)	4080	
Russie	3485	
Corée du Sud	2913	<i>membre OCDE</i>
Liberia	2726	
Singapour	2667	
Philippines	1946	
Chine (Hong-Kong)	1736	
Malte	1724	
Italie	1649	<i>membre OCDE</i>
Royaume-Uni	1638 _a	<i>membre OCDE</i>
Iles Marshall	1622	
Norvège	1474 _b	<i>membre OCDE</i>
Viet-Nam	1451	
Grèce	1433	<i>membre OCDE</i>
Inde	1404	
Malaisie	1391	
Bahamas	1384	
Turquie	1334	<i>membre OCDE</i>
Pays-Bas	1302 _c	<i>membre OCDE</i>
Antigua & Barbuda	1293	
Chypre	1014	
Saint-Vincent et les Grenadines	942	
Allemagne	931	<i>membre OCDE</i>
Taiwan	677	
France	639 _d	<i>membre OCDE</i>
Danemark	288 _e	<i>membre OCDE</i>
Total des navires des 30 Pays	69 413	
(Dont membres OCDE)	26 122	
Total de la flotte mondiale	103 392	

Source : Angelelli, P. (2011) à partir des données *IHS Fairplay – World Fleet Statistics 2010*.

- (a) Il s'agit du registre principal (ou « Premier registre ») auquel il faut ajouter les navires d'une jauge brute de 100 et plus immatriculés dans les Registres secondaires, à savoir : Anguilla (3), Bermudes (158), Iles Cayman (158), Iles Falklands (26), Gibraltar (300), Guernesey (3), Isle of Man (385), Jersey (5), Iles Turks & Caïcos (7) et Iles Vierges britanniques (18).
- (b) Auquel il faut ajouter le Registre international norvégien (521).
- (c) Auquel il faut ajouter Aruba (1) et Curaçao et les anciennes Antilles Néerlandaises dissoutes à partir du 10/10/2010 (152).
- (d) Auquel il faut ajouter le registre international français (160).
- (e) Auquel il faut ajouter le registre international danois (524) et les Iles Féroé (175).

En guise de simple illustration des intérêts réels des entreprises de transport maritime des pays industrialisés des pays occidentaux – OCDE – on reverra au tableau n°2 relatif à la véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon la CNUCED. Il résulte de ce tableau que sur 13 500 grands navires ¹³ appartenant aux 35 principaux pays qui ont recours aux dix premiers pavillons de libre immatriculation, près de 11 000 navires, soit 80%, appartiennent à des propriétaires résidant dans des pays de l'OCDE.

Enfin, la libre immatriculation n'apparaît pas non plus nécessairement néfaste aux intérêts des consommateurs. En premier lieu, la libre immatriculation participe à la baisse du prix des transports (taux de fret) en contribuant à la baisse des coûts, ce qui rend possible la répercussion des baisses de prix sur le consommateur final. En second lieu, la baisse des taux de fret a conditionné un des aspects majeurs de la mondialisation, à savoir la réalisation de productions industrielles dans des pays à bas coûts de main d'œuvre exportant vers les marchés des pays industrialisés. Par la contribution à la diminution du prix des transports, la libre immatriculation allait aussi dans le sens des intérêts des producteurs et des pays producteurs (appelés aussi chargeurs) utilisant les services des transporteurs maritimes.

Quoi qu'il en soit, l'OCDE a longtemps alimenté le combat contre les pavillons de libre immatriculation.

De nos jours, notamment à la faveur des crises affectant le système financier international et l'économie mondiale, le flambeau de la lutte contre le « dumping social » semble repris par les chefs d'Etats et de Gouvernement lors de leurs réunions périodiques, et correspond peut-être plus à des réflexes de type protectionnistes qu'à une réelle volonté de remettre en cause la libre immatriculation qui a accompagné le développement des pays industrialisés et des nouveaux pays industrialisés depuis maintenant une soixantaine d'années.

Dans ce contexte, il importe de rappeler ici brièvement l'origine et le développement des pavillons de libre immatriculation. On verra en particulier le lien étroit entre les aspects politiques au sens large – c'est-à-dire en fait l'évolution des statuts des territoires – et les aspects économiques. On abordera donc la rétrospective des pavillons de libre immatriculation en deux grandes phases : une première comprenant la « préhistoire » de la libre immatriculation, la

¹³ Précisément : Navires de commerce d'une jauge brute supérieure à 1000.

Tableau 2 : La véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED).

Etat ou territoire où réside le propriétaire effectif du navire	Nombre de navires d'une jauge brute de 1000 et plus, appartenant aux pays figurant col. (1) et immatriculés dans les 10 principaux pavillons de libre immatriculation selon la CNUCED (*)	
	(1)	(2)
Allemagne	2692	<i>membre OCDE</i>
Japon	2572	<i>membre OCDE</i>
Grèce	2208	<i>membre OCDE</i>
Chine (R.P.)	710	
Norvège	677	<i>membre OCDE</i>
Etats-Unis	592	<i>membre OCDE</i>
Taiwan	405	
Turquie	394	<i>membre OCDE</i>
Corée du Sud	378	<i>membre OCDE</i>
Russie	278	
Chypre	277	
Royaume-Uni	276	<i>membre OCDE</i>
Danemark	242	<i>membre OCDE</i>
Chine (Hong-Kong)	213	
Emirats Arabes Unis	209	
Singapour	188	
Italie	158	<i>membre OCDE</i>
Pays-Bas	155	<i>membre OCDE</i>
Canada	123	<i>membre OCDE</i>
Suisse	89	<i>membre OCDE</i>
Espagne	88	<i>membre OCDE</i>
France	82	<i>membre OCDE</i>
Iran	80	
Bermudes	76	<i>membre OCDE</i>
Arabie Saoudite	50	
Belgique	45	<i>membre OCDE</i>
Malaisie	43	
Suède	42	<i>membre OCDE</i>
Viet-Nam	40	
Inde	37	
Brésil	30	
Ile de Man	30	<i>membre OCDE</i>
Indonésie	22	
Thaïlande	16	
Koweït	15	
Total des 35 pays	13 532	
<i>(dont pays de l'OCDE)</i>	<i>10 919</i>	

Source : CNUCED (2011), *Review of Maritime Transport 2010*, Genève, pp.46-49 (extrait du Tableau 2.9. « True nationality of 10 major open and international registry fleets, as at 1. January 2010 »), complété par l'auteur des données relatives à l'OCDE.

(*) A noter que, selon la CNUCED, les 10 premiers pavillons classés par le tonnage de leur flotte sont : le Panama, le Liberia, les Iles Marshall, les Bahamas, Malte, Chypre, l'Ile de Man, Antigua et Barbuda, les Bermudes et Saint-Vincent et les Grenadines.

naissance du phénomène proprement dit et son développement de la Seconde Guerre Mondiale jusqu'à l'époque contemporaine, et une deuxième phase mettant en évidence l'universalisation contemporaine du phénomène.

Il convient de conserver à l'esprit les deux points suivants : le pavillon maritime est une notion juridique étroitement liée à l'Etat : c'est le droit reconnu à chaque Etat (y compris sans littoral) d'immatriculer des navires ; en second lieu, le nombre des Etats a considérablement augmenté au XXème siècle. Le tableau n°3 *infra* rappelle à travers les données de l'Organisation des Nations Unies, la progression du nombre d'Etats passée de 51 en 1945 à 193 en 2011.

Dans la seconde moitié du XXème siècle, les vagues d'accession à la souveraineté, donc l'élargissement du droit au pavillon, ont constitué une des conditions du développement de la libre immatriculation dans le monde.

Pourquoi une brève histoire de la libre immatriculation ?

D'abord, comme on l'a souligné plus haut, la libre immatriculation apparaît souvent comme un phénomène récent. De fait, les appréciations sur les délocalisations, la mondialisation (ou la globalisation) ont capté l'attention des opinions publiques nationales depuis une quarantaine d'années. Il en a été de même avec l'émergence de concurrents aux économies des pays industrialisés à économie de marché ou la remise en cause des modèles de développement fondés sur la socialisation de moyens de production. Aussi la crainte de voir les pavillons des pays maritimes traditionnels être supplantés s'est-elle généralisée comme un des éléments menaçant de la division internationale du travail. Celle-ci a même conduit à la formule choc de l'entreprise sans usine¹⁴ où les entreprises font produire des biens ou des services marchands au moindre coût dans des pays disposant d'une législation peu exigeante en termes de rémunérations salariales, de droit du travail (temps de travail, conditions d'embauche et de licenciement) et de protection sociale (assurance maladie, accident, retraite et chômage).

Ensuite, la rétrospective sur les pavillons de libre immatriculation met en lumière la diversité des motifs de recours à ces pavillons. Il est en effet généralement admis – non seulement par l'opinion mais également par les pouvoirs publics – que les pavillons des pays maritimes traditionnels pèchent par leurs coûts (voir Pinto, 1960) – citant le rapport de

¹⁴ Notamment employée en France en 2001 par Serge Tchuruk, alors Président Directeur Général d'Alcatel.

Tableau 3 : Progression du nombre des Etats membres de l'Organisation des Nations unies depuis 1945

Année d'adhésion à l'Organisation des Nations Unies	Nombre total d'Etats membres de l'Organisation des Nations Unies
1945	51
1946	55
1947	57
1948	58
1949	59
1950	60
1955	76
1956	80
1957	82
1958	83
1960	99
1961	104
1962	110
1963	113
1964	115
1965	116
1966	122
1967	123
1968	126
1970	127
1971	132
1973	135
1974	138
1975	144
1976	147
1977	149
1978	151
1979	152
1980	154
1981	157
1983	158
1990	159
1991	166
1992	179
1993	184
1994	185
1999	188
2000	189
2002	191
2006	192
2011	193

Source : Organisation des Nations Unies (2011).

la Commission des transports maritimes de l'OECE du 31 janvier 1958 ; Marini, 1997 ; Goulielmos, 1998). Il en résulte que le recours à des pavillons « bon marché » (Schulte, 1962) s'impose pour conserver aux « chargeurs »¹⁵ le minimum de compétitivité.

Diverses mesures ont d'ailleurs été adoptées dans les pays européens au cours des trente dernières années pour tenter de diminuer le coût des transports par mer, en particulier quatre types de mesures « eurocompatibles » (c'est-à-dire, compatibles avec les Traités européens et les textes pris pour leur application en matière de concurrence, de liberté de circulation des personnes, des marchandises et des services, et en matière de liberté d'établissement)¹⁶.

Ces axes politiques fondés sur la volonté de diminuer les coûts d'exploitation ont acquis une sorte d'universalité. Les coûts de production – au premier chef desquels les coûts de la main d'œuvre embarquée – apparaissent aujourd'hui comme les déterminants principaux de la décision des compagnies maritimes de choisir tel ou tel pavillon. Mais ils peuvent occulter d'autres motifs de choix : faible fiscalité des revenus, facilité de gestion, souplesse du droit du travail, déconnexion entre le pavillon et la résidence des propriétaires de navires, neutralité relative dans les situations de conflit armé ou d'embargo, obligations légales, etc. En d'autres termes, les opinions publiques considèrent que le choix des pavillons de libre immatriculation apparaît aujourd'hui exclusivement guidé par des impératifs financiers. Sans être erroné, ce point de vue appelle des compléments que la rétrospective met en lumière.

Enfin, un des intérêts d'une rétrospective des pavillons de libre immatriculation est de mesurer l'évolution du phénomène lui-même.

¹⁵ le terme désigne essentiellement les propriétaires de cargaisons embarquées pour leur compte à bord des navires.

¹⁶ - les aides financières publiques aux investissements navals des compagnies maritimes ayant leur siège dans un pays membre de l'Union européenne. Cette forme d'action permet de limiter les coûts d'amortissement des navires, quel que soit leur lieu de construction (la CMA-CGM a ainsi bénéficié d'un régime de défiscalisation pour la construction de navires en République populaire de Chine), et éventuellement de favoriser les chantiers établis sur le territoire européen ;

- l'exonération totale ou partielle des charges sociales ou de la fiscalité sur les revenus des sociétés ou des marins embarqués à bord de navires immatriculés dans un pays membre de l'Union européenne. Le but est naturellement de réduire directement (charges sociales) ou indirectement (défiscalisation des rémunérations) les coûts de main d'œuvre ;

- l'instauration de « registres bis » (appelés également « registres internationaux »): gardant les apparences du pavillon des Etats membres, les registres bis systématisent un certain nombre d'avantages financiers pour les armateurs exposés à la concurrence internationale. Socialement proches des pavillons de libre immatriculation, les registres bis qui se sont développés dans divers pays d'Europe à partir de 1987 sont presque uniquement fondés sur l'idée de diminuer les coûts de main d'œuvre ;

- deux dernières mesures sont à signaler pour confirmer que la réduction des coûts de production est devenue un des soucis premiers au niveau européen : il s'agit de la suppression des Conférences maritimes et de la rationalisation des services portuaires. Parallèlement, l'Union a invité les Etats membres à rationaliser leurs services portuaires, afin de limiter les surcoûts attribuables à une gestion publique ou de monopoles (Union européenne, 2007).

Celui-ci est universel : aucune région du monde n'y échappe en tant que « clients » utilisant les pavillons de libre immatriculation ou en tant que pays « prestataires » hébergeant les navires de libre immatriculation. Cette activité existe ainsi en Caraïbe, que l'on pourrait qualifier de berceau historique de la libre immatriculation avec le Panama, le Honduras, puis le Costa Rica, et, plus récemment, Belize, les Bahamas, Saint-Vincent et les Grenadines, etc. Elle existe aussi en Afrique avec le Liberia, ou d'autres pavillons considérés comme « complaisants » (Maroc, notamment), en Asie, avec Singapour (Tenold, 2003), ou même la Mongolie, pays pourtant a priori peu maritime (Brooke, 2004). Dans le Pacifique, nombre de micro-Etats disposent d'un pavillon qui défraie régulièrement la chronique maritime : le Vanuatu, le territoire français de Wallis et Futuna (Sauvée, 2004), les Iles Marshall (Aizicovici, 2007), les Iles Kiribati, etc. Les pays d'Europe sont également concernés par cette règle d'universalité : ainsi les pavillons de Chypre et Malte ont acquis dans le passé une réputation de complaisance (Decamps, 2003) ¹⁷.

Pour terminer ce panorama géographique, on notera que certains Etats sans littoral sont classés comme pavillon de complaisance par l'ITF : il s'agit en particulier de la Mongolie, de la Bolivie et de l'Ethiopie, auxquelles s'ajoutent des micro-Etats tels que le Luxembourg par exemple.

L'universalité des pavillons de libre immatriculation n'est pas que géographique. En pratique, les Etats semblent converger sur la question de l'utilisation de la libre immatriculation. Ainsi, on a vu plus haut (Classement des 35 premiers Etats et territoires par nombre de navires de jauge brute égale ou supérieure à 1000 effectivement contrôlés au 1er janvier 2010) que les armateurs de République populaire de Chine contrôlait 3633 navires dont 1609 sous pavillon étranger (44% de sa flotte totale), incluant 710 immatriculés dans les 10 principaux *Open Registers* actuels ¹⁸ (voir plus haut le Tableau relatif à la véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon la CNUCED). Dix ans plus tôt, la flotte totale sous contrôle des entreprises de République populaire de Chine était de 2172 navires dont 551 sous pavillon étranger, soit 25% de la flotte chinoise (CNUCED/UNCTAD, 2001, p.28), incluant 536 immatriculés dans les 7 principaux *Open Registers* d'alors ¹⁹ (CNUCED/UNCTAD (2001), *op. cit.*, Table 19 – *The true nationality of major open registry fleet, as at 1. January 2000*, p. 32).

La rétrospective des pavillons de libre immatriculation est divisée en trois grandes périodes.

¹⁷ Et sont toujours classés dans la catégorie des *Open Registers* par la CNUCED (CNUCED/UNCTAD (2011), *Review of Maritime Transport 2010*, Genève, pp.42-50).

¹⁸ Panama, Liberia, Iles Marshall, Bahamas, Malte, Chypre, Ile de Man, Antigua et Barbuda, Bermudes et Saint-Vincent et les Grenadines.

¹⁹ Liberia, Panama, Chypre, Bahamas, Bermudes, Malte et Vanuatu.

La première période ou « préhistoire » des pavillons de libre immatriculation couvre en fait une partie du XIX^{ème} siècle et se termine à la Première Guerre Mondiale ; elle préfigure la naissance de la libre immatriculation dans l'entre-deux guerres, avec notamment des Etats précurseurs tels que le Panama, le Honduras et le Liberia. L'après Deuxième Guerre Mondiale inaugure la phase d'essor des flottes de libre immatriculation. La préhistoire, la naissance et l'essor font l'objet de la Section I du présent chapitre introductif. Cette phase historique aboutit à la période actuelle, caractérisée par l'universalisation du phénomène. L'universalisation contemporaine de la libre immatriculation des navires fait l'objet de la Section II.

SECTION I. DE LA « PREHISTOIRE » A L'ESSOR DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES.

Le fait que ce travail de science économique porte sur la libre immatriculation des navires, plus spécialement du point de vue des petites économies insulaires de la Caraïbe qui accueillent cette activité, nécessite de bien préciser la nature de la libre immatriculation et son positionnement historique et géographique.

Dans ce Chapitre introductif consacré à une Brève histoire des pavillons de libre immatriculation, l'objet de cette Section I est justement de présenter les conditions qui ont présidé à la naissance et à l'essor de cette activité.

Loin de certaines simplifications contemporaines, cette présentation sera l'occasion de replacer la libre immatriculation des navires dans son contexte historique et de montrer certains caractères permanents qui concourront à sa compréhension tout au long du présent travail : la relative fragilité du lien entre les navires et les Etats, et la complexité des motifs de recours à la libre immatriculation.

I. La « préhistoire » et la naissance de la libre immatriculation des navires

A. La « préhistoire » de la libre immatriculation des navires

Il est communément admis que l'essor des flottes de libre immatriculation a commencé immédiatement après la Première Guerre Mondiale (Pinto, 1960; Schulte, 1962). Les pavillons de libre immatriculation existaient néanmoins avant²⁰. Toh et Susilowidjojo (Toh & Susilowidjojo, 1987) rappellent que :

« The practice of registering ships in another country can be traced back to the sixteenth century, when English merchants used it to circumvent the Spanish monopoly on trade with the West Indies. Americans first used the system during the War of 1812, when some Massachusetts fleets sailed under the Portuguese flag as protection against British capture. From the 1830s through the 1850s, American slave traders employed a variety of flags to avoid slave suppression treaties. The FOC system was not institutionalized, however, until 1919, when Panama opened up her registry to foreign ships. » (pp.34-35)

L'aspect « préhistorique » repose donc sur un double anachronisme le terme et le contenu de la libre immatriculation.

On peut soutenir que trois aspects de la libre immatriculation des navires sont déjà préfigurés avant la Première Guerre Mondiale.

²⁰ Voir notamment Francisco Montero Llacer (Montero Llacer, 2003, p.514).

Dès le XIX^{ème} siècle en effet, le pavillon d'un navire fixe la nationalité des navires et les règles internes auxquelles ils doivent se soumettre, et fixe également les conditions d'emploi des équipages, les premières règles de sécurité et les règles de fiscalité. Ensuite, le pavillon maritime apparaît comme une prérogative exclusive des Etats indépendants et souverains. Enfin, les grandes nations maritimes ²¹ – mais également coloniales – vont créer le droit fondamental en matière de pavillon. Des pays comme la France et surtout la Grande-Bretagne vont ainsi adopter des législations maritimes présentant, du fait de l'importance de leurs empires respectifs ou de leur zone d'influence, une grande extension géographique. Ces mêmes pays vont également admettre des particularités géographiques ou fonctionnelles à l'intérieur de leur pavillon. Cette reconnaissance préfigure la possibilité de création de plusieurs « registres » d'immatriculation sous un même pavillon ²².

Comparée à la période contemporaine, la « préhistoire » de la libre immatriculation est caractérisée (1) par la faiblesse du lien entre l'économie et le choix du pavillon, et (2) par l'absence de correspondance entre la création d'Etats nouveaux – en particulier des Etats issus de la première vague de décolonisation pendant la cinquantaine d'années à cheval sur les XVIII^{ème} et XIX^{ème} siècles – et la création de pavillons de libre immatriculation.

1. Faiblesse du lien entre économie et choix du pavillon.

L'aspect économique au sens large – qui fonde l'universalité contemporaine de la libre immatriculation – est peu présent avant la Première Guerre Mondiale.

a) La faiblesse de la « demande de pavillon ».

En effet, au plan global, le commerce maritime mondial, quoiqu'en forte croissance moyenne (4,2% par an) de 1840 à 1887 (année des premiers transports maritimes de pétrole brut), et passant de 20 millions de tonnes transportées à un peu moins de 140 millions entre ces deux années, est relativement restreint en volume (Stopford, 2009, *Table 1.2 Merchandise carried by sea, annual totals 1840 to 2005*, pp.23 & 24). La révolution industrielle a renforcé la division du travail, mais celle-ci n'atteint pas encore, à l'aide des transports, un degré permettant de mettre à profit tous les avantages comparatifs relatifs mis en exergue par Ricardo.

²¹ Sur la base de la Conférence de Berlin de 1885 : Allemagne, Autriche-Hongrie, Belgique, Danemark, Empire ottoman, Espagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, Portugal, Russie, Suède.

²² Ainsi, la France adoptera à la fin du XIX^{ème} des règles particulières pour ses « mers lointaines » ; de même, la Grande-Bretagne prendra des « Actes de navigation », dont les principes s'étendront jusqu'à nos jours nonobstant les indépendances.

Au plan microéconomique, les armateurs n'expriment pas d'exigences en termes de limitation des coûts liés aux pavillons (fiscalité, coûts de personnels). Leur attention est plutôt mobilisée par les changements technologiques concernant les modes de propulsion (passage du charbon au fuel et passage de la roue à aubes à l'hélice) ou de construction des coques (passage du bois au fer puis à l'acier, et passage du rivetage à la soudure, autorisant l'augmentation des tailles de navires) (Stopford, *op.cit.*, pp.23-46).

La « demande de pavillon »²³ émanant des compagnies maritimes n'existe donc quasiment pas, hormis le cas particulier de la piraterie. Ce qui signifie que les entreprises n'ont pas le choix de l'encadrement technique (règles de construction et de sécurité), fiscal (régime d'imposition directe – sur les revenus des navires ou des marins – ou indirecte – régime fiscal des marchandises transportées, « avitaillement », etc.), économique (subventions, obligations de desserte, etc.) et social (droit du travail – conditions d'embauche et de licenciement, salaires, temps de travail, congés –, droit de la sécurité sociale et des pensions des travailleurs embarqués à bord) de leurs navires. Ces questions sont directement réglées par les Etats par différents canaux qui ne s'excluent pas l'un l'autre : normes imposées (« Actes de navigation »²⁴), compagnies nationales, entreprises verticalement intégrées. Les rapports entre l'administration et les armateurs, « captifs » des Etats où ils résident ou de ceux où travaillent leurs navires, sont essentiellement des rapports d'autorité.

b) Le cas de la France.

Pour ce qui concerne par exemple la France et les relations interocéaniques, on peut rappeler la situation de la Compagnie Générale Transatlantique qui s'inscrit dans le prolongement du Pacte colonial, qui, bien qu'officiellement aboli sous l'Empire libéral (1861), a néanmoins perduré à travers des restrictions de concurrence comme le monopole de pavillon ou le trafic maritime administré (Angelelli & Saint-Cyr, 2008, pp.37-40).

Le *monopole de pavillon*, avatar de l'*exclusif colonial*, est resté longtemps²⁵ la formule de protectionnisme maritime la plus générale en France. Par ailleurs, les entreprises « concessionnaires » (d'un service public) ou subventionnées dans « les colonies et pays de

²³ Que l'on pourrait définir comme la « demande de service d'immatriculation », permettant à chaque entreprise de choisir librement pour ses navires le statut national, mais également technique, fiscal, économique et social de ses navires.

²⁴ Loi ou Règlement définissant le statut – c'est-à-dire les droits et obligations – des navires et des personnels à bord en fonction de différentes situations (localisation géographique, éloignement en mer, type d'activité pratiquée (transport de marchandises ou de passager, pêche, etc.)

²⁵ Jusqu'à la loi n°2001-43 du 16 janvier 2001.

protectorat relevant du ministère des colonies » avaient l'obligation de réserver à des navires français les transports de cargaison qui leur étaient destinées.

Le *trafic maritime administré* a, quant à lui, perduré sous deux formes au moins : les compagnies concessionnaires ou subventionnées et la (forte) participation de l'Etat à la gestion des compagnies (capitaux, garanties d'emprunts, personnels, réglementations « sur mesure », etc.). Ainsi, la tendance libérale affichée par Napoléon III ne l'empêcha pas, en même temps qu'il abolissait le pacte colonial, d'organiser la Compagnie Générale Transatlantique (la « *Transat* » créée en 1861) autour de lignes régulières « concédées » par l'Etat (en particulier Le Havre-New-York et Saint-Nazaire-Colón) pour l'exécution de certains services publics plus au moins étendus (vers les Amériques : courrier ; vers l'Afrique, l'Extrême-Orient et l'Océanie : courrier, transports de fonctionnaires ou de troupes). Parallèlement, les compagnies nationales bénéficient alors de subventions puisqu'elles assurent une certaine continuité territoriale avant la lettre ou, pour reprendre une terminologie actuelle, des obligations de service public (Berneron-Couvenhes, 2007).-Enfin, l'imbrication des compagnies maritimes et de l'Etat a duré bien au-delà de l'épisode de la première nationalisation de la flotte marchande (Première Guerre mondiale)²⁶.

c) Le cas d'autres grandes nations maritimes.

La situation faite aux compagnies nationales était identique ou proche pour les autres pays européens²⁷ : les compagnies maritimes étaient pour partie l'instrument des politiques coloniales des Etats (Hobson, 1902, Part.I, Chap.IV, §12) et les navires et leurs équipages étaient sous statut quasi-militaire (affectation collective de défense, avancement, uniformes, assimilation de grades, régime disciplinaire, etc.). Il est à noter que cela prolongeait le régime des compagnies à chartre perfectionné par les Pays-Bas dans les Indes orientales puis occidentales²⁸.

Cette liaison ancienne entre la marine marchande et l'Etat dans les pays maritimes traditionnels explique également la rémanence de la notion de puissance maritime qui, encore aujourd'hui, apparaît pour certains liée à l'importance de la flotte de commerce sous pavillon national²⁹.

²⁶ Pour illustrer cette imbrication, il est ainsi à noter que certaines politiques de prestige étaient conduites par les compagnies pour le compte (et avec un financement) de l'Etat : on se souvient des paquebots Normandie (1935) ou France (1960), pour lesquels la Compagnie Générale Transatlantique avait bénéficié d'un financement spécial de l'Etat (subvention et garantie d'emprunt). Par ailleurs, l'Etat pouvait participer au capital des armements de façon significative et nommer, à ce titre, tout ou partie des membres des conseils d'administration, ou offrir des « pantoufles » à certains fonctionnaires appartenant à de grands corps ou grands corps techniques de l'Etat.

²⁷ Sur la desserte de la Côte-Est des Etats-Unis : *Cunard*, *Royal Mail Steam Packet*, *Liverpool*, *Brazil & River Plate Steam Navigation Company* en Grande-Bretagne, *Netherlands-American Steam Navigation Company* aux Pays-Bas, *Navigazione Generale Italiana* en Italie, par exemple.

²⁸ Voir notamment, Morineau, 1994

²⁹ En France, voir par exemple le rapport du Sénateur H. de Richemont en 2003 qui a abouti à la création du registre international français (Richemont, 2003).

Cette liaison explique probablement aussi le caractère affectif qui s'attache souvent au pavillon maritime, soit de façon méliorative lorsqu'il s'agit de défendre les intérêts nationaux, soit au contraire de façon péjorative, lorsque l'opinion publique est confrontée aux pavillons de libre immatriculation, reflet d'un capitalisme apatride et rapidement qualifiés de « pavillons de complaisance ».

2. Absence de correspondance entre la création d'Etats nouveaux et la création de pavillons de libre immatriculation.

a) La faible nombre d'Etats souverains.

La faiblesse de l'« offre » de pavillon émanant des Etats est la seconde raison qui explique l'absence d'essor de la libre immatriculation avant la Première Guerre Mondiale. Autrement dit, après avoir été relativement important le nombre des Etats indépendants et souverains a chuté au XIX^{ème} siècle³⁰. D'une part, la première vague de décolonisation du dernier tiers du XVIII^{ème} siècle et du premier tiers du XIX^{ème} siècle n'a créé qu'un nombre limité d'Etats. D'autre part, le renouveau de l'essor colonial européen à la fin du XIX^{ème} siècle³¹ et les mouvements d'unification nationale en Allemagne et en Italie ont conduit à une diminution du nombre d'Etats ou entités assimilables à des Etats.

³⁰ A titre d'illustration, avant 1914 on dénombre 150 Etats ayant conclu des accords avec la France (selon la Base de données « Choiseul » du ministère français des Affaires étrangères < <http://www.doc.diplomatie.gouv.fr/BASIS/choiseul/desktop/choiseul/sf> > [consulté en Janvier 2011], dont de nombreux Etats d'Allemagne ou d'Italie, ou encore d'Afrique ou d'Asie (Alger, Tripoli de Barbarie (actuelle Lybie), Mascate (actuel Sultanat d'Oman), etc.)

³¹ Voir en Annexes, l'Encadré n°2 et l'Encadré n°3. Pour le seul essor colonial britannique, Hobson donne d'après le *Colonial Office* une liste impressionnante de 37 Etats et territoires passés sous le contrôle de la Grande-Bretagne entre 1870 et 1900 et sans compter les pays passés sous le contrôle du *British Indian Government* (Hobson, 1902, Partie I, *The Economics of Imperialism*, Chap.1). Par ailleurs et globalement, en 1900 les 13 premiers Etats coloniaux contrôlent 136 colonies et 521 millions d'habitants : Hobson poursuit : « *The following comparative table of colonisation, compiled from the 'Statesman's Year-book' for 1900 by Mr. H. C. Morris, ('History of Colonisation', Vol. II. p. 318 (Macmillan & Co.)) marks the present [1900] expansion of the political control of Western nations* » (*Ibid.* §18).

Mother Country	Number of Colonies	Area. Square Miles.		Population.	
		Mother Country.	Colonies, &c.	Mother Country.	Colonies, &c.
United Kingdom	50	120,979	11,605,238	40,559,954	345,222,239
France	33	204,092	3,740,756	38,517,975	56,401,860
Germany	13	208,830	1,027,120	52,279,901	14,687,000
Netherlands	3	12,648	782,862	5,074,632	35,115,711
Portugal	9	36,038	801,100	5,049,729	9,148,707
Spain	3	197,670	243,877	17,565,632	136,000
Italy	2	110,646	188,500	31,856,675	850,000
Austria-Hungary	2	241,032	23,570	41,244,811	1,568,092
Denmark	3	15,289	86,634	2,185,335	114,229
Russia	3	8,660,395	255,550	128,932,173	15,684,000
Turkey	4	1,111,741	465,000	23,834,500	14,956,236
China	5	1,336,841	2,881,560	386,000,000	16,680,000
U.S.A.	6	3,557,000	172,091	77,000,000	10,544,617
Total	136	15,813,201	22,273,858	850,103,317	521,108,791

(Hobson, 1902, Chap.1, §18)

Le nombre des Etats indépendants – donc susceptibles de disposer souverainement du droit au pavillon reconnu au plan international – est donc devenu relativement restreint³² à la fin du XIX^{ème} siècle et au début du XX^{ème}. De plus, ces Etats ont exploité le pavillon à leur propre profit, sans chercher à offrir ce « service » aux entreprises d'autres Etats – d'autant que le pavillon était considéré en soi comme un attribut de la souveraineté, phénomène renforcé par l'intégration des marines marchandes aux politiques étatiques. La notion-même de libre immatriculation apparaissait donc dans la plupart des cas peu concevable. Enfin, les grandes nations maritimes disposaient elles-mêmes de la latitude juridique pour créer, dans leurs colonies, protectorats, Etats associés ou *dominions*, ce que l'on appellerait aujourd'hui des registres secondaires. Avant 1914-1918, la libre immatriculation, pour autant qu'on puisse la nommer ainsi, était par conséquent caractérisée par l'existence au sein des pavillons de la cinquantaine d'Etats souverains de registres d'immatriculation secondaires de territoires dépendant juridiquement à un titre ou à un autre d'une Métropole.

b) Les aménagements aux règles du pavillon.

En dehors de la piraterie maritime³³, la « Préhistoire » de la libre immatriculation comporte deux types d'aménagements aux règles traditionnelles du pavillon³⁴. Le premier a consisté en la conclusion d'accords bilatéraux entre Etats pour favoriser l'exercice réciproque d'activités de commerce maritime par les ressortissants de chaque Etat. Le second type d'aménagement a été l'autorisation par certains Etats, à la faveur du développement de leurs empires coloniaux au XIX^{ème} siècle, des registres « indigènes » ou coloniaux.

i. Hormis le cas particulier de la piraterie, les premiers aménagements importants aux règles traditionnelles de l'immatriculation des navires à partir du XIX^{ème} siècle se rencontrent dans certains traités bilatéraux (souvent qualifiés « d'amitié et de commerce ») conclus entre les grandes puissances maritimes et des Etats de taille plus modeste et/ou récemment indépendants.

³² Le nombre des Etats est sujet à controverse, en particulier du fait de l'existence de différents régimes de tutelle territoriale ambigus liés à l'essor du colonialisme européen (protectorats, d'Etats associés ou de dominions). Sur la base de 25 Etats indépendants en Europe, 21 aux Amériques (non compris le Canada), 2 en Afrique, 5 en Asie et aucun en Océanie, le nombre d'Etats indépendants dans le monde peut être estimé à 53 en 1914.

³³ Voir en Annexes, l'Encadré n°4.

³⁴ Règles qui imposent en substance l'existence d'un lien étroit – le droit de la mer parlera plus tard de lien effectif ou substantiel (*genuine link*) – entre la nationalité des propriétaires, leur résidence et le pavillon, donc la nationalité des navires.

On signalera les traités suivants conclus entre la Grande-Bretagne et la Colombie dès 1825, entre la Grande-Bretagne et la Bolivie en 1840, entre la France et le Sultanat de Mascate en 1844³⁵ ; entre la France et le Guatemala en 1848, la Sardaigne en 1851 et *Santo-Domingo* en 1852, et entre les Etats-Unis et le Congo en 1891.

Du point de vue des pavillons de libre immatriculation, ces traités présentent les caractéristiques communes suivantes :

- ils sont conclus entre un Etat ancien (et/ou puissant : les Etats-Unis, par exemple) et un Etat³⁶ nouvellement indépendant au XIXème (et/ou plus faible),
- bien que juridiquement égaux, les Etats en présence ne sont pas, en réalité traités comme tels,
- partant de là, les traités en question organisent d'une part une reconnaissance réciproque du droit de chaque ressortissant d'un Etat contractant d'immatriculer ses navires sous le pavillon de l'autre Etat et, d'autre part, une clarification des règles fiscales et douanières. Néanmoins, *de facto*, l'inégalité soulignée ci-dessus prive de portée réelle cette réciprocité et permet aux navires de l'Etat ancien et/ou puissant de bénéficier d'un droit à immatriculer ses navires dans l'autre pays, la réciprocité n'étant que formelle.

Le point important est le suivant : en rendant possible la déconnexion entre la nationalité des propriétaires de navires, leur résidence et la nationalité (pavillon) des navires, ces traités offrent déjà avant la Première Guerre Mondiale un cadre souple d'immatriculation.

Toutefois, plus que la recherche d'économies dans les coûts d'exploitation, cet élément d'assouplissement du lien entre les navires et leurs propriétaires présente essentiellement l'intérêt d'atténuer le cloisonnement territorial en permettant aux Français, Britanniques et Nord-Américains de commercer avec les Etats d'accueil comme des nationaux de ces pays.

Pour les nations maritimes traditionnelles, un autre intérêt est de pouvoir recourir à des pavillons d'Etats que leur petite taille ou leur neutralité mettent à l'abri d'engagements politiques ou militaires internationaux.

³⁵ Qui donnera lieu à un arbitrage célèbre entre la France et la Grande-Bretagne le 8 août 1905, confirmant en substance qu'il appartient à chaque Etat souverain de déterminer à qui il accorde son pavillon et selon quelles règles, dans le respect des droits souverains des autres Etats (« *Considérant, qu'en général il appartient à tout Souverain de décider à qui il accordera le droit d'arborer son pavillon et de fixer les règles auxquelles l'octroi de ce droit sera soumis, et considérant qu'en conséquence l'octroi du pavillon français à des sujets de Sa Hautesse le Sultan de Mascate ne constitue en soi aucune atteinte à l'indépendance du Sultan, etc.* »).

³⁶ Voire un « Etat » à statut particulier, comme l'Etat indépendant du Congo de 1885 à 1908, possession personnelle du Roi des Belges, reconnue par la communauté internationale lors de la Conférence de Berlin de 1885.

Ce premier type d'aménagement aux règles d'immatriculation des navires préfigure certains des aspects et intérêts des pavillons de libre immatriculation à partir de la Première Guerre Mondiale et, plus encore, de la Seconde Guerre Mondiale.

ii. Les règles traditionnelles d'immatriculation assujettissent fortement le navire à un territoire national par le triple lien du lieu de construction du navire, de la nationalité de ses propriétaires et de celle de ses équipages³⁷. Parallèlement à la mise en œuvre d'aménagements « extra-territoriaux » par des traités d'amitié et de commerce qui permettent d'assouplir ces règles traditionnelles, le XIX^{ème} siècle voit se développer des aménagements « intra-territoriaux » : à partir d'un cadre juridique métropolitain ou impérial, les Etats colonisateurs créent dans leurs possessions d'outre-mer des registres secondaires pour couvrir des activités maritimes non métropolitaines.

Par exemple, la France, après avoir décidé d'étendre à tout son territoire, métropolitain et d'outre-mer, les règles de droit commun régissant la marine marchande et en particulier les règles d'immatriculation des navires et le statut des marins³⁸, abandonne cette assimilation législative et réglementaire. Elle revient à des régimes spéciaux³⁹ séparant nettement la législation métropolitaine de la législation coloniale, et entérinant une pratique développée pendant toute la seconde moitié du XIX^{ème} siècle. La rémanence de ces textes se manifeste durant tout le XX^{ème} siècle dans les territoires français d'outre-mer – non les Départements qui ont fait l'objet d'un processus d'assimilation législative à compter de 1946 –, notamment avec la loi du 15 décembre 1952 portant Code du travail dans les territoires d'outre-mer, qui sera, par exemple, un des supports juridiques du registre d'immatriculation des Terres Australes et Antarctiques Françaises. Ainsi, sous son pavillon national, la France a-t-elle reconnu une certaine autonomie aux navires exploités en mers lointaines – sous-entendu : qui ne revenaient jamais en France métropolitaine et n'étaient donc pas susceptibles de concurrencer les navires y étant exploités. Ces navires exploités en mers lointaines bénéficiaient d'un régime allégé au regard des contraintes habituelles du pavillon français. En particulier, l'équipage pouvait être composé de non-Français, la propriété n'obéissait pas non plus aux règles de nationalité ; quant aux règles classiques imposant la construction dans un chantier français, elles ne s'appliquaient pas et les règles de sécurité étaient minimales avant la première convention sur la sauvegarde de la vie humaine en mer conclue en réaction au naufrage du *Titanic* en 1912. Conçus pour faciliter une exploitation maritime locale

³⁷ Comme par exemple, en France, le décret de la Convention nationale du 21 septembre 1793, appelé également « Acte de Navigation ».

³⁸ Décret du 3 mai 1848.

³⁹ Concrétisés par un décret du 21 décembre 1911, considéré comme la « Charte » de la marine marchande aux Colonies.

n'entrant pas en concurrence avec la navigation opérée à partir ou vers la France métropolitaine, ces registres préfigurent eux aussi les pavillons de libre immatriculation ou « registres bis » ou « internationaux » inventés plus tard (années 1980) par les Etats maritimes traditionnels pour limiter le *flagging out*.

Du côté britannique, une démarche d'adaptation des règles d'immatriculation est conduite au XIXème siècle. Le Royaume-Uni rénove ainsi la législation de son pavillon avec le *Merchant Shipping Act* de 1894. L'importance de ce texte est double : par sa durée et son étendue géographique. En effet, ce texte n'a été refondu qu'en 1995 et son champ d'application territorial comprenait le Royaume-Uni mais également les territoires britanniques d'outre-mer. Sur ces bases, il a défini les principes dont se sont inspirés pour leur propre pavillon la plupart des Etats émancipés par la Couronne britannique, ainsi que les territoires non indépendants administrant des registres de libre immatriculation ⁴⁰, en particulier dans la Caraïbe. Ces derniers territoires évoluent désormais avec le Royaume-Uni au sein du *Red Ensign Group*, qui regroupe tous les navires « britanniques » et se positionne au 6ème rang mondial ⁴¹ par la taille de la flotte.

c) Comment la « Préhistoire » préfigure le développement de la libre immatriculation.

En résumé, ces dispositifs juridiques préfiguraient la naissance puis le développement de la libre immatriculation de trois façons qui vont s'avérer complémentaires, pour contribuer à donner au phénomène l'extension qui sera évoquée plus loin.

i. La première voie réside dans l'influence de la législation coloniale sur les Etats nouvellement indépendants. Avec les vagues successives d'indépendance du XIXème siècle, la législation héritée des pays colonisateurs s'est maintenue en pratique plus ou moins longtemps dans les pays devenus indépendants.

Du point de vue des Etats anglophones de la Caraïbe, il y a deux aspects complémentaires concernant l'influence de la législation coloniale : le maintien provisoire de la législation britannique en vigueur au moment de l'accession à l'indépendance et la rémanence du modèle britannique (forme et fond) dans les législations des pays indépendants.

⁴⁰ Les registres britanniques de Première catégorie qui peuvent immatriculer les navires de tous types et de toutes dimensions : Bermudes, British Virgin Islands, Cayman Islands, Gibraltar, Ile de Man, Royaume-Uni, proprement dit. Et les registres britanniques de Seconde catégorie, qui ne peuvent immatriculer que les navires de commerce et les yachts de plaisance professionnelle d'un tonnage brut ne dépassant pas 150, et les navires de plaisance pure dont le tonnage brut n'excède pas 400 : Anguilla, Falklands/Malouines, Guernesey, Jersey, Monserrat, Sainte-Hélène et les Iles Turks & Caïcos.

⁴¹ En termes de tonnage brut en 2010, après Panama, Liberia, les Iles Marshall, les Bahamas et Hong-Kong.

Tableau 4 : Eléments concernant la rémanence de la législation maritime britannique dans les Etats anglophones de la Caraïbe.

Etat concerné de la Caraïbe	Année de la législation britannique d'origine (*)	Indépendance (année d'adhésion à l'ONU)	Année de la nouvelle législation maritime remplaçant la législation britannique d'origine	Législation maritime adoptée en remplacement de la législation britannique	Législation en vigueur	Durée de la législation britannique d'origine (années)	« Rémanence » de la législation britannique d'origine après l'indépendance (années)
(a)	(b)	(c)	(d)	-	-	(d – b)	(d – c)
Antigua & Barbuda	1894	1981	1985	<i>Merchant Shipping Act, 1985</i>	<i>The Antigua and Barbuda Merchant Shipping Act, 2006.</i>	91	4
Bahamas	1894	1973	1976	<i>Merchant Shipping Act, 1976</i>	<i>Merchant Shipping (Amendment) Act, 2000</i>	82	3
Barbade	1894	1966	1981	<i>Shipping Act, 1981</i>	<i>Shipping Act, 1994</i>	87	15
Belize	1920	1981	2000	<i>Harbours and Merchant Shipping Act 2000</i>	<i>Harbours and Merchant Shipping (Amendment) Act 2007</i>	80	19
	1894	1981	1989	<i>Registration of Merchant Ships Act, 1989</i>	<i>Registration of Merchant Ships Act, 1989 (revised 2000)</i>	95	8
Dominique	1894	1978	2000	<i>International Maritime Act of 2000</i>	<i>International Maritime Act Consolidated Edition, 2002</i>	106	22
Grenade	1894	1974	1994	<i>Shipping Act, 1994</i>	-	100	20
Jamaïque	1894	1962	1999	<i>Shipping Act, 1999</i>	- <i>Shipping Act, 1999</i> - <i>The Shipping (Registration of Ships) Regulations, 2005</i>	105	37
St.Kitts & Nevis	1894	1983	1985	<i>Merchant Shipping Act, 1985</i>	<i>Merchant Shipping Act, 2002</i>	91	2
Sainte-Lucie	1894	1979	1994	<i>The Shipping Act of St.Lucia, 1994</i>	-	100	15
St.Vincent & les G.	1894	1980	1982	<i>St.Vincent and The Grenadines Merchant Shipping Act, 1984</i>	<i>St.Vincent and The Grenadines Shipping Act, 2004</i>	88	2
Trinidad & Tobago	1894	1962	1987	<i>Shipping Act, 1987</i>	<i>Shipping Act, 1987 amended 2007</i>	93	25

Source : Angelelli, P. (2011), à partir de la base de données NATLEX de l'Organisation Internationale du Travail (Genève), sauf concernant Sainte-Lucie

(*) Il s'agit de la législation maritime. Les autres législations ne sont pas indiquées mais présentent un intérêt du point de vue de la rémanence britannique ; en particulier la législation des entreprises (notamment, le *Partnership Act* de 1890) caractérisée par un faible formalisme (compensé cependant par des exigences très fortes de respect des contrats).

En principe, la législation maritime britannique existant au moment de l'indépendance a été maintenue *mutatis mutandis* jusqu'à la décision du nouvel Etat de mettre en vigueur sa propre législation. Sur la base des *West Indies Acts* de 1962 et 1967 et des différents *Independence Acts* – dont les rédactions sont très proches, voire identiques⁴² – les territoires de la Caraïbe anciennement sous tutelle de la Grande-Bretagne reçoivent de celle-ci d'une Constitution provisoire (« *Constitution Order*») garantissant la continuité du fonctionnement des pouvoirs publics après l'indépendance.

Au-delà du maintien des législations maritimes d'origine coloniale – en pratique pour des durées comprises entre deux ans et trente-sept ans –, une analyse plus qualitative du contenu des nouvelles législations adoptées montre que les Etats anglophones de la Caraïbe ont conservé le modèle de législation maritime britannique : cette influence se manifeste en particulier par une similitude des principes généraux issus de la *Common Law*, des organismes et du fonctionnement.

Le cas de Sainte-Lucie offre une illustration intéressante : indépendant en 1979, cet Etat ne se dotera d'une législation maritime (« *Shipping Act*») qu'en 1994, et les textes d'application de cette législation n'entreront en vigueur qu'en 2010 (création d'un registre maritime, notamment).

ii. La deuxième voie prolongeant l'influence des législations maritimes coloniales réside dans le recours actuel par les Etats métropolitains et les armements à des registres maritimes d'outre-mer ou, pour reprendre le mot d'auteurs britanniques, « *the decision to re-energize a dormant register and attract tonnage* » (T. Alderton & Winchester, 2002a).

Les registres d'outre-mer permettent en effet d'organiser au profit des compagnies maritimes des régimes particuliers et avantageux, notamment en termes de fiscalité et de droit social tout en conservant la « couverture » du pavillon national. Le système le plus achevé de valorisation des registres locaux d'immatriculation est donné par la Grande-Bretagne et ses territoires d'outre-mer au sens large. Mais, pour s'en tenir aux pays européens, la France, les Pays-Bas, l'Espagne et le Portugal ne sont pas en reste. Le tableau suivant tente de rappeler l'essaimage des registres à partir d'un pavillon national de base.

⁴² Par exemple, le *Jamaica Independence Act* de 1962, le *Trinidad and Tobago Independence Act* de 1962, le *Bahamas Independence Act* de 1973 sont rédigés dans les mêmes termes.

Le *Barbados Independence Act* de 1966, et les Lois relatives à l'indépendance d'autres territoires de la Caraïbe (Dominique, 1978 ; Sainte-Lucie, 1979 ; Saint-Vincent, 1980 ; Antigua, 1981 ; Belize, 1981 ; Saint-Kitts, 1983) sont explicitement complétées des dispositions permettant à la Reine d'organiser les pouvoirs publics à titre transitoire après l'indépendance.

Tableau 5 : Registres d'outre-mer rattachés à un Etat métropolitain.

Etat/Pavillon	Registres d'outre-mer (au sens large)	Autres registres
Grande-Bretagne	Registres britanniques de Première Catégorie (a): - Bermudes, - Iles Vierges britanniques (<i>British Virgin Islands</i>), - Iles Cayman (<i>Cayman Islands</i>), - Gibraltar, - Ile de Man,	- Royaume-Uni,
	Registres britanniques de Seconde Catégorie (b): - Anguilla, - Falklands/Malouines, - Guernesey, - Jersey, - Monserrat, - Sainte-Hélène - Iles Turks & Caïcos	
France	- Terres Australes et Antarctiques Françaises (c), - Wallis-et-Futuna, - Polynésie française, - Nouvelle-Calédonie	- Premier registre (France métropolitaine et Départements d'outre-mer), - Registre International Français
Pays-Bas	- <i>Netherlands Antilles Ship Register / Curaçao Ship Register</i> (d)	- Registre néerlandais métropolitain
Portugal	- <i>International Shipping Register of Madeira</i>	- Registre portugais métropolitain
Espagne	- Iles Canaries (<i>Special Register of Ships of the Canary Islands</i>)	- Registre espagnol métropolitain

Sources : Angelelli, P. (2011).

Notes :

- (a) autorisés à immatriculer les navires de tous types et de toutes dimensions.
 (b) seulement autorisés à immatriculer les navires de commerce et de plaisance professionnelle d'un tonnage brut ne dépassant pas 150, et les navires de plaisance pure dont le tonnage brut n'excède pas 400.
 (c) ne comprend plus de navires de commerce.
 (d) A la suite de la dissolution des Antilles néerlandaises le 10 octobre 2010, Sint-Maarten et Curaçao ont été érigés en deux territoires autonomes directement liés au Royaume des Pays-Bas. Bonaire, Saint-Eustache et Saba sont intégrés aux Pays-Bas avec un statut spécial de commune. Le registre d'immatriculation des Antilles (« *Netherlands Antilles Ship Register* ») disparaît en tant que tel et ses attributions sont transférées au « *Curaçao Ship Register* ». Aruba conserve son statut antérieur d'autonomie.

iii. Enfin, la troisième forme d'influence de la « préhistoire » de la libre immatriculation consiste dans l'imitation de législation, même en l'absence de tout lien institutionnel.

Des pays souverains, anciennement ou récemment, peuvent adopter des modèles de législation maritime inspirés d'autres pays. Il en est ainsi de la création de Registres internationaux censés provoquer un développement économique, ou ralentir le départ des navires français vers d'autres pavillons (*flagging out*). A la fin du XXème siècle, ces créations se sont faites à l'initiative de pays très développés n'ayant pas de territoires d'outre-mer susceptibles d'héberger des registres « bon marché ».

Tableau 6 : Mouvement de création des registres internationaux proprement dits à la fin du XXème siècle

Etats/pavillons	Année de création	Dénomination
Norvège	1987	Norwegian International Ship Register
Danemark	1988	Danish International Ship Register
Allemagne	1989	German International Shipping Register
Italie	1998	Italian International Shipping Register
France	2005	French International Ship Register

Source : Auteur (2011).

Note : Ce tableau ne comprend que les registres internationaux proprement dits créés au sein d'un pavillon national, à l'exclusion des registres d'outre-mer utilisés comme registres internationaux ou des pavillons étrangers.

Il ne s'agit pas d'une mode ou d'une simple imitation, mais plutôt – contrairement aux registres d'outre-mer qui avaient pour vocation initiale d'adapter les règles du pavillon métropolitain à des conditions locales d'exploitation –, de l'adoption d'outils spécifiques et identiques pour régler des problèmes identiques. Cette forme de concurrence entre les législations étatiques sera évoquée plus loin.

Outre ces prolongements dans le présent, la période avant la Première Guerre Mondiale fixe les principes de la libre immatriculation tant au plan des objectifs qu'au plan des moyens.

En termes d'objectifs, il est admis dès le XIXème siècle que l'exploitation des navires doit être en accord avec les conditions locales. C'est au fond le sens des traités évoqués plus haut : il s'agit de permettre à des exploitants européens ou nord-américains de travailler dans tel ou tel pays d'Amérique du Sud en ayant le même statut que les ressortissants de ces pays et donc en s'affranchissant des obstacles que créent les frontières politiques. De même, comme indiqué ci-dessus pour les registres d'outre-mer, l'exploitation de navires français ou britanniques en eaux

lointaines – sous-entendu lointaines de la Métropole – doit pouvoir se faire aux conditions locales : personnels, qualifications, rémunérations, protection sociale, etc.

Il peut aussi s'agir pour une compagnie maritime de bénéficier de la neutralité d'un pavillon tiers plutôt que d'exposer ses navires en zone de conflit avec son pavillon national.

En termes de moyens, la « Préhistoire » de la libre immatriculation enseigne donc la possibilité juridique d'adapter les règles aux circonstances en les adaptant aux territoires.

Ces principes posent donc le décor qui verra, au début du XX^{ème} siècle, la naissance des pavillons de libre immatriculation proprement dits. Avec peu ou pas d'impôts, peu ou pas de règles de sécurité (construction et exploitation des navires), peu ou pas de règles sociales et enfin peu d'Etats, le « moteur » qui allait présider à la naissance des pavillons de libre immatriculation n'était pas principalement financier, mais politique.

B. La naissance : pavillon et nationalité, une solution qui pose problème.

1. Pavillon et nationalité : le lien « navire-Etat ».

Par sa définition même le pavillon équivaut à la « nationalité » du navire. Cette construction juridique permet de définir le droit applicable au navire – élément mobile traversant lors de ses voyages les juridictions successives de plusieurs Etats –, à son équipage et à ses passagers, ainsi qu'à sa cargaison, selon le lieu : port, eaux territoriales ou haute mer.

En combinant les lois nationales avec les lois territoriales ⁴³, la nationalité du navire (et non celle de ses propriétaires ou de ses exploitants) va permettre de définir les solutions juridiques applicables à différentes situations.

⁴³ Les lois nationales (dites également lois personnelles) s'appliquent aux personnes, quel que soit l'endroit où elles se trouvent. Exemples de lois nationales : le code du service national, le code civil, etc. (Un citoyen français est susceptible d'être mobilisé au titre de la défense nationale quel que soit le pays où il réside ; un citoyen français conserve sa nationalité, ainsi que les droits et obligations qui s'y attachent, quel que soit le pays où il réside). Les lois territoriales en revanche s'appliquent à un territoire donné à toutes les personnes qui s'y trouvent. Exemples de lois territoriales : le code de la route, le code de l'urbanisme, etc. (Un excès de vitesse commis en France sera poursuivi selon les lois françaises devant les tribunaux français quelle que soit la nationalité du conducteur ou le lieu d'immatriculation du véhicule; un permis demandé pour la construction d'un immeuble en France sera traité selon le droit français quelle que soit la nationalité du demandeur, etc.).

Ayant adopté la nationalité d'un Etat (c'est-à-dire son pavillon), un navire se trouve donc soumis à la législation de cet Etat pour nombre de questions liées à son exploitation. C'est l'Etat dit « du pavillon » qui va ainsi définir le contenu du droit social (sécurité sociale, droit du travail et encadrement éventuel des rémunérations) applicables aux personnels travaillant à bord, ou bien la fiscalité des revenus tirés du navire, ou encore les règles de sécurité ou de qualification des équipages, ou le droit civil (naissances, mariages, décès, disparitions, testaments, etc.) ou pénal applicables à bord.

Ce cadre juridique pose peu de problème avant 1914. En effet, comme on l'a vu, il existe peu d'Etats. De plus, la confrontation des systèmes juridiques (lois nationales contre lois territoriales) est peu fréquente car il existe également un droit maritime coutumier développé au cours des siècles pour favoriser le commerce, et qui limite l'emprise territoriale des Etats en mer. La concurrence entre les navires et les compagnies est aussi et de façon fréquente le reflet d'une concurrence entre les Etats pour parvenir à une maîtrise des sources d'approvisionnement en matières premières, de territoires à coloniser et de voies de communication entre les pays métropolitains et leurs outre-mer.

Mis à part le cas de la piraterie, l'intégration apparaît à l'époque assez forte et naturelle entre les navires et les Etats dont ils battent le pavillon.

2. Les problèmes du lien « navire-Etat ».

C'est précisément ce lien « navire-Etat » qui va poser de plus en plus de problèmes à partir du XXème siècle. Deux phénomènes de nature différente vont se conjuguer pour remettre en cause l'intérêt de ce lien et conduire à la naissance des pavillons de libre immatriculation.

En premier lieu, le développement des Etats, plus nombreux et plus « intenses ». Si le nombre d'Etats souverains au sens du droit international oscille autour de cinquante entre la fin du XIXème siècle et la Seconde Guerre Mondiale, leur rôle devient plus important : d'une part le revenu national absorbé par les Etats croît entre la fin du XIXème et le début du XXème siècle. D'autre part, le nombre de conventions internationales à caractère maritime augmente considérablement à partir de la seconde moitié du XIXème siècle, renforçant le rôle et le poids des Etats du pavillon signataires de ces conventions sur « leurs » navires (c'est-à-dire les navires

immatriculés dans ces Etats)⁴⁴. Dans ce mouvement, un décalage apparaît également entre les Etats « intenses » (par la proportion des impôts et des prélèvements obligatoires dans le revenu national par exemple; par les conventions internationales ratifiées ; ou, plus largement, existence d'un pouvoir bureaucratique distinct de la société⁴⁵) et ceux qui, volontairement ou non, le sont moins.

La mondialisation des conflits est le deuxième phénomène notable, qui prépare l'avènement des pavillons de libre immatriculation. Il correspond en partie au rapprochement des économies et des territoires liés entre eux par les politiques, les économies et le développement des moyens de communication transocéaniques.

Le caractère de guerre totale des premier et second conflits mondiaux va contribuer à resserrer les liens entre les navires et leur pavillon.

⁴⁴ En effet, à partir des années 1860 se développe en Europe à l'initiative du secteur privé la volonté pragmatique de codifier les usages liés au commerce maritime (assurances maritimes, règlement des dommages liés aux collisions entre navires, etc.). Sur proposition du Comité Maritime International, association privée de juristes, le Gouvernement belge prend l'initiative de convoquer à partir de 1885 plusieurs conférences diplomatiques pour faire adopter par les Etats des conventions internationales uniformisant le droit maritime. Pendant plus d'un demi-siècle, ces conventions internationales sont adoptées sous le nom de « Conventions de Bruxelles » pour régler divers problèmes de droit maritime. A partir de la fin de la Seconde Guerre Mondiale, la création à Londres de l'Organisation maritime consultative inter-gouvernementale (OMCI) devenue depuis l'Organisation maritime internationale (OMI), complètera les Conventions de Bruxelles et élargira le dispositif du droit maritime avec les « Conventions de Londres ».

⁴⁵ A propos de la France, Marx (Marx, 1885) écrit : « Ce pouvoir exécutif, avec son immense organisation bureaucratique et militaire, avec son mécanisme étatique complexe et artificiel, son armée de fonctionnaires d'un demi-million d'hommes et son autre armée de cinq cent mille soldats, effroyable corps parasite, qui recouvre comme d'une membrane le corps de la société française et en bouche tous les pores, se constitua à l'époque de la monarchie absolue, au déclin de la féodalité, qu'il aida à renverser. Les privilèges seigneuriaux des grands propriétaires fonciers et des villes se transformèrent en autant d'attributs du pouvoir d'État, les dignitaires féodaux en fonctionnaires appointés, et la carte bigarrée des droits souverains médiévaux contradictoires devint le plan bien réglé d'un pouvoir d'État, dont le travail est divisé et centralisé comme dans une usine. La première Révolution française, qui se donna pour tâche de briser tous les pouvoirs indépendants, locaux, territoriaux, municipaux et provinciaux, pour créer l'unité bourgeoise absolue : la centralisation, mais, en même temps aussi, l'étendue, les attributs et l'appareil du pouvoir gouvernemental. Napoléon acheva de perfectionner ce mécanisme d'État. La monarchie légitime et la monarchie de Juillet ne firent qu'y ajouter une plus grande division du travail, croissant au fur et à mesure que la division du travail, à l'intérieur de la société bourgeoise, créait de nouveaux groupes d'intérêts, et, par conséquent, un nouveau matériel pour l'administration d'État. Chaque intérêt commun fut immédiatement détaché de la société, opposé à elle à titre d'intérêt supérieur, général, enlevé à l'initiative des membres de la société, transformé en objet de l'activité gouvernementale, depuis le pont, la maison d'école et la propriété communale du plus petit hameau jusqu'aux chemins de fer, aux biens nationaux et aux universités. La république parlementaire, enfin, se vit contrainte, dans sa lutte contre la révolution, de renforcer par ses mesures de répression les moyens d'action et la centralisation du pouvoir gouvernemental. Toutes les révolutions politiques n'ont fait que perfectionner cette machine, au lieu de la briser. Les partis qui luttèrent à tour de rôle pour le pouvoir considérèrent la conquête de cet immense édifice d'État comme la principale proie du vainqueur.

Mais, sous la monarchie absolue, pendant la première Révolution et sous Napoléon, la Bureaucratie n'était que le moyen de préparer la domination de classe de la bourgeoisie. Sous la Restauration, sous Louis-Philippe, sous la République parlementaire, elle était l'instrument de la classe dominante, quels que fussent d'ailleurs ses efforts pour se constituer en puissance indépendante.

Ce n'est que sous le second Bonaparte que l'État semble être devenu complètement indépendant. »

Les navires civils battant le pavillon d'Etats en conflit sont pris à partie dans le cadre de zones dites « d'exclusion maritime » de plus en plus large et livrées à la guerre sous-marine⁴⁶. Cette situation conduit les armateurs à se protéger en immatriculant leurs navires sous le pavillon d'Etats neutres ou, du moins, non belligérants.

La combinaison des deux phénomènes (« intensité » étatique et neutralité) va accroître le « coût » de l'Etat et de son pavillon pour les armateurs et les conduire à développer la libre immatriculation en tant que solutions aux deux problèmes.

3. La naissance effective de la libre immatriculation moderne.

« Le plus surprenant est que trois petits Etats sous-développés aient pu, par des législations douteuses, menacer la prospérité maritime de puissants Etats européens, sans que rien n'ait été tenté pour les empêcher [...] » (Schulte, 1962, p.20).

Si l'essor de la libre immatriculation date de l'après Seconde Guerre Mondiale, c'est la période de l'Entre-deux-guerres qui marque la naissance du phénomène.

Il a été indiqué plus haut que jusqu'à la Première Guerre Mondiale, la libre immatriculation au sens contemporain n'existe pas réellement. Certaines situations s'en approchent à travers les registres d'outre-mer, les accords bilatéraux conclus entre Etats ou encore les facilités offertes par certains pays neutres ou non belligérants lors des conflits. Mais il manque les éléments essentiels qui caractérisent la libre immatriculation contemporaine : à savoir l'approche économique, consistant pour les compagnies maritimes à diminuer les coûts d'exploitation des navires (fiscalité, coûts sociaux, etc.), et l'importance quantitative du phénomène. L'usage par les compagnies maritimes d'un Etat donné de navires immatriculés dans un autre Etat demeure une affaire généralement politique et, dans tous les cas, marginale.

Dans ce contexte, trois Etats vont donner naissance à la libre immatriculation telle qu'on la connaît de nos jours : le Panama, le Honduras et le Liberia.

i. Panama. Territoire démembré de la Colombie, le Panama a été créé en 1903 à l'instigation des Etats-Unis en vue de leur faciliter la construction puis le contrôle du canal interocéanique. Sur la

⁴⁶ En matière de guerre sous-marine, la « déclaration de Londres » de 1909 dispose (article 57) que « le caractère neutre ou ennemi d'un navire est déterminé par le pavillon qu'il a le droit de porter ».

base d'un traité bilatéral relativement déséquilibré⁴⁷ le Panama a été pendant la plus grande partie du XXème siècle une sorte de protectorat des Etats-Unis. C'est dans ce contexte qu'en 1916 a été créé par l'Etat panaméen le premier pavillon moderne de libre immatriculation⁴⁸. Le premier navire étranger (canadien) a été immatriculé en 1919 sous le nouveau pavillon, suivi en 1922 d'autres navires (américains). Le point commun de ces changements de pavillon était la volonté des compagnies de faire échapper ces navires à la législation américaine⁴⁹ prohibant la production, la commercialisation et la consommation d'alcool sur le territoire des Etats-Unis. Rapidement, l'extra-territorialité procurée par le pavillon panaméen va être mise à profit par les armateurs américains ou grecs dans les domaines, devenus depuis classiques, de la législation technique et de la législation sociale.

Parallèlement, dans les années trente, le pavillon panaméen permet à certains Etats de préserver des apparences de neutralité dans nombre de situations : transfert sous pavillon panaméen de la flotte Esso opérant en mer Baltique ; transfert de navires espagnols pendant la Guerre d'Espagne ; transferts de navires grecs pour éviter les situations de blocus ; participation des Etats-Unis à l'effort de guerre en Europe entre 1939 et 1941⁵⁰, etc. (Montero Llacer, 2003, pp.514-517 ; Febin, 2007).

ii. Honduras. Du point de vue de la libre immatriculation des navires, le cas du Honduras est un peu moins connu que celui du Panama et celui du Liberia, dont l'essor après la Seconde Guerre Mondiale a été considérable. Malgré un succès plus limité en durée et en dimension, le pavillon du Honduras comprend les ingrédients caractéristiques qui en font un précurseur de la libre immatriculation moderne.

Premier ingrédient : la volonté économique. Elle émane ici de l'*United Fruit Company*⁵¹. Cette société américaine formée à la fin du XIXème siècle et spécialisée dans la production de fruits tropicaux en Amérique latine était devenue dans l'entre-deux-guerres un des principaux propriétaires fonciers et le principal employeur de main d'œuvre dans les pays d'Amérique

⁴⁷ Par le Traité Hay / Bunau-Varilla du 18 novembre 1903, le Panama cédait aux Etats-Unis de nombreux éléments de souveraineté, non seulement dans la zone dite « du Canal », mais également en dehors. La « *Canal Zone* » était placée directement sous administration militaire U.S., tandis qu'en dehors, et en particulier à Panama City et à Colon, était instituée une zone franche où les Etats-Unis contrôlaient la plupart des services publics.

⁴⁸ Loi n°2 du 22 août 1916, complétée par la loi n°63 de 1917 concernant le régime fiscal de l'immatriculation des navires dans le but de favoriser le commerce maritime international.

⁴⁹ *National Prohibition Act, 1919.*

⁵⁰ Les *United States Neutrality Acts* de 1935, 1936, 1937 et 1939 interdisaient le transport de marchandises à bord de navires battant pavillon US à destination des belligérants, respectivement en Italie et Ethiopie, en Espagne, au Japon et en Chine, et enfin en Europe.

⁵¹ Aujourd'hui dénommée *Chiquita Brands International.*

centrale. Elle formait une sorte d'empire agroalimentaire. Entreprise intégrée verticalement, l'UFC disposait d'une flotte de bananiers immatriculés aux Etats-Unis et souhaitait réduire les coûts de transports maritimes (Febin, 2007).

Deuxième ingrédient : le relais politique. Un traité d'amitié et de commerce ⁵² est conclu en 1927 entre les Etats-Unis et le Honduras. Selon la technique déjà évoquée, l'accord est formellement équilibré, mais s'avère notoirement déséquilibré du point de vue de la libre immatriculation. Plus précisément, les navires et compagnies maritimes du Honduras bénéficient aux Etats-Unis des mêmes droits que les navires et compagnies maritimes américaines. Et réciproquement ⁵³.

Anticipant sur le Traité de 1938 entre les Etats-Unis et le Liberia, l'accord permet aux compagnies américaines de s'installer librement au Honduras et d'exploiter librement des navires honduriens aux Etats-Unis.

iii. Liberia. La multiplication des conflits dans les années trente et la préfiguration de la Seconde Guerre Mondiale conduisent les Etats-Unis à conclure un traité bilatéral en 1938 ⁵⁴ avec le Liberia, un des derniers Etats indépendants d'Afrique après l'annexion de l'Ethiopie par l'Italie. Ce traité, dont les stipulations sont proches de celles adoptées entre les Etats-Unis et le Honduras, est également un modèle de la technique évoquée plus haut des traités bilatéraux faussement équilibrés, conclus entre un Etat puissant et un Etat qui l'est moins, et où ce dernier cède une part de souveraineté. En substance, pour ce qui concerne l'aspect maritime, ce traité confère aux navires libériens les mêmes droits et protections que les navires immatriculés aux Etats-Unis ⁵⁵, et réciproquement. Sauf qu'en 1938, le Liberia ne dispose d'aucune flotte, contrairement aux Etats-Unis...

En l'occurrence, la rupture du lien entre l'Etat et les navires auxquels il confère son pavillon sera tellement poussée dans le cas du Liberia que le registre d'immatriculation sera directement géré

⁵² *Treaty of Friendship, Commerce and Consular Rights between the United States and Honduras*, signé à Tegucigalpa le 7 décembre 1927 et entré en vigueur le 19 juillet 1928.

⁵³ Voir en Annexes l'Encadré n°5 (Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Honduras de 1927). Par ailleurs, sur ce thème, Montero Llacer rappelle (Montero Lacer, 2003, p.517) : « *It is remarkable that the 1943 Honduras Merchant Fleet Organic Law was written in English at Boston Tela Railroad Company headquarters and subsequently translated into Spanish.* »

⁵⁴ *Liberia Friendship, Commerce, and Navigation Treaty*, signé à Monrovia le 8 août 1938 et entré en vigueur le 21 novembre 1939.

⁵⁵ Voir en Annexes l'Encadré n°6 (Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Liberia de 1938).

par une société de droit privé implantée aux Etats-Unis reversant un quart des bénéfices à l'Etat libérien ⁵⁶.

Avec le Panama, le Honduras et le Liberia, les éléments sont réunis dès l'Entre deux Guerres pour conférer aux pavillons de libre immatriculation leurs caractéristiques péjoratives de base : comme pour illustrer l'impérialisme,⁵⁷ l'économie, et tout particulièrement les intérêts particuliers des entreprises appartenant à des Etats puissants, prennent le pas sur la politique et les choix d'Etats plus faibles ; la souveraineté est abordée de façon purement formelle et se trouve dans la réalité cyniquement détournée et utilisée pour servir ces intérêts particuliers. Pour certains auteurs ⁵⁸, cette « souveraineté à vendre » caractérisera même la libre immatriculation qui prend son essor après la Seconde Guerre Mondiale.

II. L'essor de la libre immatriculation des navires après la Seconde Guerre Mondiale.

L'essor de la libre immatriculation se manifeste après la Seconde Guerre Mondiale sous l'effet de tendances convergentes. Mais cet essor se heurte à de fortes résistances.

A. Tendances convergentes.

Des tendances convergentes concourent à un essor remarquable des flottes sous pavillons de libre immatriculation à partir de la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

1. Les tendances.

Quatre éléments paraissent ainsi devoir être soulignés qui relèvent de l'économie comme de la politique : la croissance économique mondiale et le développement du trafic maritime ; la mise en oeuvre de politiques économiques peu libérales ; l'augmentation du nombre d'Etats ; le

⁵⁶ Actuellement, le *Liberian International Ship and Corporate Registry* dont le siège est à Vienna, Virginie. La société d'origine a créée avec le soutien de la *Standard Oil* (Esso) et d'autres « majors » par Edward Stettinius, ancien Secrétaire d'Etat du Président F.D. Roosevelt.

⁵⁷ Evoquant le XIXème siècle, Hannah Arendt indique (Arendt, 1982, pp.15-16) : « L'expansion en tant que but politique permanent et suprême, voilà l'idée-clé de la politique impérialiste. Parce qu'elle n'implique ni pillage temporaire ni, en cas de conquête, assimilation à long terme, c'était là un concept absolument neuf dans les annales de la pensée et de l'action politiques. La raison de cette surprenante originalité – surprenante parce que les concepts vraiment neufs sont très rares en politique – tient tout simplement à ce que ce concept n'a en réalité rien de politique, mais prend au contraire ses racines dans le domaine de la spéculation marchande, où l'expansion signifiait l'élargissement permanent de la production industrielle et des marchés économiques qui a caractérisé le XIXème siècle. »

⁵⁸ Carlisle, R. (1981), « *Sovereignty for Sale: The Origins and Evolution of the Panamanian and Liberian Flags of Convenience* ». Annapolis: Naval Institute Press.

comportement des compagnies maritimes influencées par la conjoncture politique puis par l'économie.

a) La croissance économique mondiale et le développement du trafic maritime.

En premier lieu, le lendemain de la Seconde Guerre Mondiale va être marqué par une période de croissance mondiale quasi-continue qui va aller de pair avec le développement du trafic maritime international.

b) La mise en oeuvre de politiques économiques peu libérales.

En second lieu, il convient de signaler l'évolution des politiques économiques et sociales de l'immédiat après-guerre, évolution marquée dans la plupart des pays industrialisés par l'accession durable des socialistes, socio-démocrates, chrétiens-sociaux ou chrétiens-démocrates.

Tableau 7 : Tendances politiques des gouvernements des pays de l'OECE de 1945 à 1950.

<i>Liste des pays de l'OECE (a)</i>	<i>Tendances politiques des gouvernements de 1945 à 1950</i>
<i>Autriche</i>	Chrétiens-Sociaux (OeVP) et Sociaux-Démocrates (SPOe)
<i>Belgique</i>	Parti Socialiste Belge puis Parti Social Chrétien
<i>Danemark</i>	Parti Libéral puis Parti Social Démocrate
<i>France</i>	Alliance Socialistes (SFIO), Communistes (PCF) et Chrétiens-Démocrates (MRP), puis Socialistes
<i>Grèce</i>	Alternance entre Parti Libéral (Centre) – Parti Populaire
<i>Irlande</i>	Alternance entre Fianna Fail (Centre) et Fine Gael (Centre)
<i>Islande</i>	Parti de l'Indépendance puis Parti Social Démocratique
<i>Italie</i>	Démocratie Chrétienne (Centre)
<i>Luxembourg</i>	Parti Populaire Chrétien Social
<i>Norvège</i>	Parti Travailleiste Norvégien (Centre gauche)
<i>Pays-Bas</i>	Alternance entre Parti Travailleiste (Centre gauche) et Parti Populaire Chrétien (Centre)
<i>Portugal</i>	Union nationale (Dictature)
<i>Royaume-Uni</i>	Parti Travailleiste (Centre gauche) de 1946 à 1951
<i>Suède</i>	Parti Social démocrate Travailleiste (Centre gauche)
<i>Suisse</i>	UDC (Droite modérée), puis Parti radical Démocratique (Centre droit), puis Parti Démocrate Chrétien (Centre), puis Parti Socialiste (Centre gauche)
<i>Turquie</i>	Parti Populaire Républicain (Centre gauche)

Sources : Angelelli, P. (2011) d'après les données de l'École de Politique Appliquée de l'Université de Sherbrooke (Canada) < <http://perspective.usherbrooke.ca/> > [Consulté en Octobre 2011].

Note :

(a) L'Organisation Européenne de Coopération Economique rassemble à l'époque les pays d'Europe occidentale bénéficiaires du Plan Marshall. L'OECE sera élargie et transformée en Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) en 1960.

Cette évolution fera d'ailleurs craindre l'affaiblissement des libertés individuelles liée à la poursuite, sur des fondements marxistes ou keynésiens, du renforcement des Etats (pouvoirs, budgets, emplois, etc.) – dénoncé par exemple par la Société du Mont Pélerin dès 1947 sous l'impulsion d'économistes tels que F. Hayek, M. Friedman, J. Buchanan, G. Becker ou G. Stigler. Cette crainte sera d'une certaine manière à l'origine de la réaction libérale qui s'affirmera à partir des années 1980 (voir plus bas) pour promouvoir les vertus de la régulation par les marchés largement compris (biens et services, services publics privatisés, énergie, transports, banques, travail, taux de change, etc.), contre l'Etat et ses réglementations.

De fait, après guerre, les dirigeants élus dans la plupart des Etats européens appuient plutôt des politiques sociales favorables aux salariés et aux revenus du travail en général et caractérisées par :

- l'instauration de régimes universels de sécurité sociale et de retraite,
- la nationalisation d'entreprises, en particulier dans les secteurs où celles-ci seront en situation de fortes concentrations voire de monopoles,
- le contrôle des moyens de production, de crédit, de transport ou de distribution de l'énergie, etc.
- le renforcement de l'encadrement de certaines activités privées.

Dans ce contexte économique marqué par la forte croissance des pays industrialisés et l'alourdissement des coûts de main d'œuvre, ainsi que par la pression fiscale, deux phénomènes politiques vont favoriser le recours aux pavillons de libre immatriculation.

c) L'augmentation du nombre d'Etats.

Le premier phénomène réside dans le contexte politico-juridique global constitué par les accessions à l'indépendance de nombreux territoires. Le nombre des Etats membres de l'Organisation des Nations unies va être multiplié par deux de 1945 à 1960 pour passer de 51 à 99, par trois de 1945 à 1980 (154 Etats) et quasiment par quatre de 1945 à 2011 (193 Etats).

On rappelle que, du point de vue de l'immatriculation des navires, le droit de la mer de l'après Seconde Guerre Mondiale est essentiellement caractérisé par :

- le droit reconnu à tous les Etats indépendants, même sans littoral, d'immatriculer des navires,
- l'absence de contrôle international sur les obligations coutumières pesant sur les Etats d'immatriculation,
- le caractère peu contraignant des normes applicables par certains Etats à leurs navires,

- la liberté quasi-totale pour les Etats de fixer les conditions dans lesquelles leur pavillon pouvait être obtenu par des étrangers, ainsi que les modalités de fonctionnement (fiscalité, droit social), etc.

Dans la situation du droit international de la mer de l'époque, le statut d'Etat indépendant confère une liberté quasi-absolue pour définir les règles applicables aux navires. La création de nouveaux Etats rend donc possible les changements de pavillon et la libre immatriculation.

d) Le comportement des compagnies maritimes influencées par la conjoncture politique puis par l'économie.

Le second phénomène vient des choix individuels qui complètent ce contexte politico-juridique global. A ce titre, le rôle des armateurs grecs semble avoir été tout à fait déterminant dans le développement des flottes de libre immatriculation, de sorte qu'en 1960, 80% de la flotte dite PANHONLIB, c'est-à-dire immatriculée au Panama, Honduras et Liberia, appartient à des compagnies américaines ou grecques (Schulte, 1962, pp.11-12).

La fin de la Seconde Guerre Mondiale entérine le partage de l'Europe en zones d'influence américaine et soviétique. Devant l'incertitude du sort de la Grèce, en proie à la guerre civile de 1945 à 1947, nombre d'armateurs grecs choisissent de transférer leurs navires sous pavillon de libre immatriculation pour échapper à la collectivisation des moyens de production en cas de victoire des partisans du régime communiste.

Une fois écartés le risque de prise de pouvoir par les communistes et la crainte d'une confiscation-nationalisation, les navires sont pour l'essentiel restés sous pavillon de libre immatriculation pour des raisons économiques générales, et les armateurs ont conduit du début des années 50 au début des années 80 une politique de défiance vis-à-vis de l'intervention des pouvoirs publics en matière de réglementation de l'activité, de fiscalité et de droit du travail, défiance résumée dans le slogan « *keep away from shipping* » (Goulielmos, 1997). L'armateur grec Stavros Niarchos le rappelle dans une lettre ouverte au *Times* de Londres parue le 1er avril 1958 (Pinto, 1960). S. Niarchos y estime en substance que la fiscalité des pays maritimes traditionnels empêche les armateurs d'accumuler des fonds suffisants pour investir dans la croissance de leurs flottes.

Après plusieurs décennies d'évolution entre les justifications d'ordre politique et celles d'ordre économique, ce point de vue semble établir le poids de l'économie, et en particulier des coûts

d'exploitation des navires, dans le choix et donc l'essor de la libre immatriculation. A la même époque, l'Organisation Européenne de Coopération Economique (OECE) reconnaît que pour les Etats maritimes traditionnels la seule manière de lutter contre les pavillons de complaisance est d'ajuster leurs propres dispositions fiscales pour compenser le handicap de compétitivité (Schulte, 1962 p.18, citant l'OECE ⁵⁹).

2. L'effet des tendances convergentes.

a) Effet quantitatif.

Il résulte des quatre tendances convergentes rappelées que, sauf les cas particuliers des trafics protégés ou partagés ou les contextes politiques extrêmes – protection d'une flotte en situation de conflit armé par exemple – la quasi-totalité de la croissance du tonnage mondial depuis la Seconde Guerre Mondiale a été absorbée par les pavillons de libre immatriculation.

Ainsi, les pavillons des Etats de libre immatriculation ou de complaisance qui représentaient 1% du tonnage de la flotte mondiale en 1939 en représentent à l'heure actuelle plus de 50%.

b) Effet qualitatif.

Par ailleurs, après la Seconde Guerre Mondiale, les caractéristiques des pavillons de libre immatriculation se stabilisent sur les bases ébauchées dans l'entre-deux-guerres, à savoir : la nationalité des propriétaires, la nationalité des équipages, la fiscalité – volume, taux, localisation –, le droit social, l'adhésion à des conventions internationales.

Avec les pavillons PANHONLIB, les critères de base définissant la libre immatriculation sont établis dès la fin des années 40 autour de notions juridiques et économiques simples.

Au plan juridique, le point commun des pavillons de libre immatriculation réside dans la faiblesse voire l'absence de lien entre l'Etat du pavillon du navire et les propriétaires du navire – en d'autres termes, il n'est pas nécessaire d'être ressortissant de l'Etat du pavillon, ou même résidant dans celui-ci, pour pouvoir y immatriculer son navire. Cet aspect juridique est majoré par le contrôle qu'exerce un pays comme les Etats-Unis sur les conditions initiales de mise en œuvre de la libre immatriculation : traités bilatéraux permettant de négocier la souveraineté des Etats qui hébergent les navires dont les propriétaires sont américains, aménagement des règles nationales –

⁵⁹ OECE (1958), « *Study on the expansion of the flags of convenience and on various aspects* », Final text, 28/01/1958, Doc.C(57)246.

allant jusqu'à la direction effective ou le pilotage des services immatriculants les navires (cas du Liberia), etc.

D'un point de vue économique, le résultat est que les pavillons de libre immatriculation se caractérisent par leurs faibles coûts « obligatoires », c'est-à-dire les coûts dépendant des normes juridiques applicables aux navires – les normes de protection sociale, de rémunération, de retraite, de chômage ; fiscalité des revenus tirés des navires ; normes de sécurité concernant la construction des navires et les contrôles techniques, effectifs exigés à bord, qualification, etc.

B. Les résistances aux pavillons de libre immatriculation : origines, développement puis abandon.

Au cours de la période de développement des pavillons de libre immatriculation, des résistances se sont manifestées. Leur affaiblissement va ouvrir la voie à la généralisation, puis à l'universalisation du phénomène.

1. Résistance des syndicats de marins.

La résistance des syndicats de travailleurs est fédérée par l'*International Transport workers Federation* (ITF).

C'est au syndicalisme que l'on doit la popularisation dans les opinions publiques de la notion de libre immatriculation, vue sous les termes synonymes mais péjoratifs de « pavillons de complaisance » - *Flag of Convenience* (FOC).

Au fond, le syndicalisme ouvrier voit la lutte contre ces pavillons comme le prolongement international des efforts réalisés depuis le XIX^{ème} siècle au sein des Etats pour la défense des travailleurs. En d'autres termes, dans un secteur traditionnellement très syndiqué comme celui de la navigation, les pavillons de libre immatriculation sont à l'origine de pertes d'emplois et d'une détérioration des conditions de travail. Par le contournement des réglementations sociales nationales, le patronat est soupçonné de déplacer les rapports sociaux du niveau national au niveau international. A certains égards aussi, les syndicats ouvriers vont retrouver au plan international la transposition de l'analyse marxiste qui considère en substance que les Etats reflètent les rapports de classe et sont, dans les économies de marché, au service des intérêts de la classe dirigeante constituée par les propriétaires de capitaux.

Dès la fin des années 1950, alors que la libre immatriculation devient une réalité susceptible de nuire à l'emploi à la fois en termes d'effectifs et en termes de rémunérations moyennes des marins, l'*International Transport workers Federation* (ITF ou Fédération internationale des ouvriers des transports)⁶⁰ entreprend de lutter contre le phénomène. Cette lutte, qui se poursuit encore à l'heure actuelle, donne lieu en décembre 1958 à un boycottage mondial des navires immatriculés au Panama, au Honduras et au Liberia. A cette occasion, on estime que 200 des 1400 navires battant ces pavillons ont été effectivement bloqués à quai, principalement dans les ports américains et allemands (Schulte, 1962, p.16).

Concrètement, l'ITF a été conduite, pour les besoins de la lutte syndicale, à préciser les critères de la « complaisance ».

Bien que le terme de « pavillon de complaisance » (« *Flag of Convenience* ») soit relativement ancien puisqu'il apparaît dès 1948 avec la première campagne syndicale contre la libre immatriculation menée par l'ITF – et accompagne l'essor de cette pratique –, sa définition n'est pas toujours « stabilisée », mais s'est précisée depuis les années 1970.

En 1970 en effet, le Rapport *Rochdale*, en Grande-Bretagne⁶¹, pose 6 critères constitutifs de la complaisance, critères qui apparaissent aujourd'hui encore tout à fait pertinents :

- le pays d'accueil des navires autorise les étrangers à les détenir et les diriger,
- l'immatriculation et les changements de registres sont faciles et peu contraignants,
- la fiscalité sur les revenus de l'activité des navires est faible, voire inexistante,
- le pays d'accueil n'a pas besoin des navires immatriculés pour ses propres besoins de transport, mais s'intéresse surtout aux taxes liées au tonnage,
- les navires sont autorisés à embarquer librement des équipages qui n'ont pas la nationalité du pavillon du pays d'accueil,
- enfin le pays d'accueil ne dispose pas réellement des pouvoirs (ou de la volonté) pour imposer les règles nationales ou internationales aux propriétaires.

⁶⁰ Fédération créée en 1896 à la suite d'une grève des dockers aux Pays-Bas qui a déclenché un mouvement de solidarité débouchant sur la création de la Fédération Internationale des Ouvriers des Navires et des Docks (*International Federation of Ship, Docks and Riverside Workers*), élargie plus tard aux transports ferroviaires, terrestres et enfin aériens.

⁶¹ *Committee of Inquiry into Shipping, Report n°51, cité par OSIEKE, E. (1979), « Flags of Convenience Vessels : Recent Developments », American Journal of International Law, Vol. 73, n°4, Oct., p.604.* Ce Comité d'Enquête sur le Transport Maritime, présidé par Lord Rochdale, avait été constitué par le Gouvernement britannique après une grande grève qui avait secoué le secteur en 1966.

En 1974, l'ITF adopte une définition plus compacte : « *Sont considérés comme navires sous pavillon de complaisance les navires pour lesquels la propriété réelle et le contrôle se situent dans un pays autre que celui des pavillons sous lesquels ils sont immatriculés.* »

Toutefois, un certain pragmatisme a « émoissé » la définition et la campagne contre la libre immatriculation. En effet, du fait de sa structure-même de fédération internationale, composée de syndicats nationaux dans plus de 130 pays, l'ITF repose sur des organisations locales. Dans ce contexte, le classement en « pavillon de complaisance » obéit à des règles principalement déclaratives émanant des syndicats, qui s'éloignent quelquefois de la définition de base rappelée ci-dessus. Des pavillons (Etats ou registres particuliers à l'intérieur d'un pavillon) peuvent ainsi être classés en pavillons de complaisance alors qu'ils ne remplissent pas *stricto sensu* les règles que l'ITF s'est elle-même fixées ⁶².

2. Les résistances institutionnelles.

a) Résistance de l'Organisation Internationale du Travail.

La résistance du monde du travail a été prise en compte de façon précoce par l'Organisation Internationale du Travail (OIT)⁶³. En effet, la principale critique contre les pavillons de libre immatriculation résidait dans les conditions de travail offertes aux marins (durée du travail, rémunération, protection sociale, conditions d'embauche et de licenciement, rapatriement, etc.). L'OIT s'est donc saisie dès 1933 du problème posé par les transferts de navires provenant de pays maritimes ayant des normes sociales assez élevées vers des pays aux normes inférieures (Osieke, 1979, p.615)⁶⁴. Cependant, dans le fonctionnement tripartite de l'OIT, l'opposition des

⁶² Un des exemples récents est le classement *FOC (Flag of Convenience)* du Registre International Français (RIF) créé en 2005 pour permettre un allègement des coûts de personnels de certains navires français, tout en restant compatible avec les règles européennes et en particulier les régimes d'aide agréés par l'Union européenne. Le RIF a été classé FOC par l'ITF à la demande des syndicats français de marins, alors qu'il ne répond manifestement pas à la définition de l'ITF même, qui est fondée sur la déconnexion entre pavillon et propriété résidente et, alors que sur le fond les règles de sécurité applicables au RIF sont celles prévues au plan international par les conventions régulièrement ratifiées par la France (en particulier, les conventions SOLAS, MARPOL, STCW, COLREG, LL66, etc.)

⁶³ L'Organisation Internationale du Travail a été fondée en 1919. Emanation de la conférence de la paix, la constitution de l'OIT a donné naissance à une organisation tripartite, unique en son genre, dont les organes exécutifs sont composés de représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs. Elle est devenue en 1946 une organisation spécialisée des Nations Unies. Particulière à la fois par sa taille et son mode de fonctionnement elle joue un rôle déterminant en matière de sécurité maritime et occupe une place particulière aux côtés de l'Organisation Maritime Internationale. Elle vise à promouvoir la justice sociale, ainsi que les droits de l'homme et du travail reconnus à l'échelle internationale. (Angelelli & Moretti, *op.cit.*, pp.132-133).

⁶⁴ Dite Convention OIT n°147 de 1976 sur la marine marchande (normes minima), entrée en vigueur en 1981, dont l'article 4 stipule que : « 1. *Si un Membre, qui a ratifié la présente convention et dans le port duquel un navire fait escale dans le cours normal de son activité ou pour une raison inhérente à son exploitation, reçoit une plainte ou acquiert la preuve que ce navire n'est pas conforme aux normes figurant dans la présente convention, après que celle-ci sera entrée en vigueur, il peut adresser un rapport au gouvernement du pays dans lequel est immatriculé le navire, avec copie au Directeur général du Bureau international du Travail, et prendre les mesures nécessaires pour redresser toute situation à bord qui constitue clairement un danger pour la sécurité ou la santé. (...)* ».

armateurs a bloqué les velléités d'enquête de l'OIT sur les effets des transferts de pavillons sur les conditions de travail.

La question est redevenue d'actualité après la Seconde Guerre Mondiale, mais il a fallu attendre 1976 et la constitution d'un « Comité sur les navires sous-normes et en particulier ceux enregistrés sous pavillons de complaisance » pour que les discussions au sein de l'OIT s'orientent vers une possibilité de contrôle des navires étrangers dans les ports. Ce point sera acquis avec la Convention signée en 1976 et concernant les normes minima à observer sur les navires marchands. Cette Convention sera refondue en 2006.

b) Résistances des pays industrialisés.

Ces résistances sont fondées sur des argumentaires généraux d'une part et nationaux d'autre part.

i. Argumentaires généraux. Il semble s'inscrire dans une lutte d'arrière-garde⁶⁵. Chaque Etat maritime traditionnel va développer son argumentaire propre, dont les bases sont cependant proches. Pour le Royaume-Uni au début des années 1990, Ledger et Roe (Ledger & Roe, 1992, pp. 240-243) donne un inventaire rénové des raisons de maintenir une flotte de commerce sous pavillon national. Ces raisons peuvent être transposées à d'autres pays industrialisés, notamment la France :

- l'emploi en effectif et en qualité (formation, expertise)
- l'équilibre de la balance des paiements
- la défense nationale (flotte de complément, transports de matériels et de troupes, équipages)
- la protection de l'environnement
- le maintien de l'influence britannique dans les instances internationales spécialisées
- la garantie contre les mesures protectionnistes maritimes d'autres pays ou la création d'oligopoles dans le secteur, qui tendraient à augmenter les prix des transports
- le maintien de normes de sécurité protégeant les passagers, les marchandises et l'environnement

⁶⁵ Le terme d'arrière-garde ne se veut pas péjoratif, mais vise à indiquer que d'une part la lutte contre la libre immatriculation semble avoir été *in fine* perdue (voir *infra*), et que d'autre part cette perte est cohérente avec une approche impérialiste (ou de « mondialisation ») plus générale où les flottes nationales sont un cas particulier et décalé d'un mouvement d'ensemble faisant, pour caricaturer à l'extrême, du « Capital » le maître du jeu politique conduisant notamment à la libre circulation des biens, des services et des capitaux par delà les résistances étatiques et les frontières. A l'appui de cette hypothèse, voir de nouveau Hannah Arendt (Arendt, 1982, p.16) : « L'impérialisme naquit lorsque la classe dirigeante détentrice des instruments de production capitaliste s'insurgea contre les limitations nationalistes imposées à son expansion économique. C'est par nécessité économique que la bourgeoisie s'est tournée vers la politique : en effet, si elle refusait de renoncer au système capitaliste – dont la loi première implique une croissance économique constante –, il lui fallait imposer cette loi à ses gouvernements locaux et faire reconnaître l'expansion comme but final de la politique étrangère. »

- le maintien d'autres activités (exploitations *offshore* de pétrole et de gaz ; rôle de la *City* de Londres en matière d'assurance et de services financiers ; activités liées à la gestion des flottes ; activités portuaires, etc.).

Une approche en termes de « *cluster* » a également été développée par certains auteurs (Sletmo & Holste, 1993, pp.252-254 ; Brownrigg, Dawe, Mann, & Weston, 2001, pp.217-218) pour appuyer une politique de résistance au déclin de la flotte.

ii. Argumentaires propres à chaque pays : le cas de la France et le cas de la Grande-Bretagne.

Une résistance individuelle à l'essor des pavillons de libre immatriculation s'est aussi développée dans la plupart des pays industrialisés. En France, elle a été le fruit de trois composantes de nature « colbertiste » : une composante sociale, liée au maintien des emplois nationaux ; une composante économique liée à une vision de la concurrence entre pays et enfin une composante politique liée à l'idée impériale ou de puissance, la flotte sous pavillon national étant utile à l'emploi, à l'économie et à la puissance nationale. On voit apparaître ce triptyque dans la quasi-totalité des discours politiques sur la marine marchande française⁶⁶. Mais selon les époques les termes « marine marchande » pourraient être remplacés par sidérurgie, métallurgie, textile, construction navale, etc.

Après la guerre et de façon accélérée, après 1956 et après 1982, la Grande-Bretagne a également connu une situation analogue à la France. Les politiques à mettre en œuvre ont été l'objet d'un « Grand Débat » entre 1982 et 1997, mêlant économie, défense, emploi, nostalgie impériale, etc.⁶⁷.

⁶⁶ Voir par exemple Lucchini & Voelckel, 1978, notamment pp.176 & ss.

⁶⁷ Voir Louise Butcher (Butcher, 2010) En ligne : < www.parliament.uk/briefing-papers/SN00595.pdf > [Consulté en Octobre 2011] :

« *After the Falklands, there followed the so-called 'great debate' about the decline of the UK merchant fleet.(...)*

« *While there were many explanations offered for the overall decline of the UK fleet there was also not much doubt about its relative decline which was at least partly accelerated by the growing practice of 'flagging out', mainly to 'flags of convenience' registries operated by a relatively small number of countries such as Liberia and Panama. The main reason for such flagging out does not appear to have been seriously disputed at the time – the high cost of employing British crews and having to fulfil the manning requirements and crew accommodation standards on UK vessels. In addition, and despite the concern expressed about some of the loopholes in the then system of ship registration, the UK tended to enforce construction and safety standards including those laid down by international conventions, rather more rigorously than those flag of convenience states.*

The first Parliamentary debate dedicated specifically to this subject after the Falklands was secured by Bob Mitchell in July 1982. In his opening remarks, Mr Mitchell stated:

« *The Falklands Islands conflict has clearly shown that the defence of this country requires adequate ships flying under a British flag and staffed by British officers and crew. My contention is that the Merchant Navy should be regarded as an essential part of Britain's defence strategy. If necessary, money should be made available from a defence budget to ensure that we keep in this country a strong Merchant Navy.(...)*

« *In 1986 Sir Edward Du Cann (Con.) contributed to the debate by publishing a Bow Group paper that argued for a restoration of the merchant fleet.(...)*

« *A gaping hole in our defences*

« *Britain's merchant fleet should be our fourth arm of defence: but the shortage of ships is our Achilles heel. There are nowhere near enough merchant ships for direct Navy back-up as 'force multipliers'.*(...)

Après une résistance conduisant certains éléments du Parti conservateur à rejeter le jeu du marché en matière de transport maritime (« *Strict adherence to free market principles is inappropriate in the case of shipping.* »), un consensus politique a finalement été trouvé à partir de 1999, sur la base du Manifeste du Parti Travailleiste de 1997.

iii. le rôle de l'OCDE. Au-delà des fiertés nationales, la cause des marines marchandes des pays industrialisés (et maritimes) apparaît tellement homogène qu'elle a très tôt fait l'objet d'une résistance en bloc de l'Organisation Européenne de Coopération Economique (OECE)⁶⁸, devenue en 1960 l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE).

Du point de vue des pavillons de libre immatriculation, on peut distinguer trois positions successives de l'OECE-OCDE :

- une position libérale de principe de la création de l'OECE à la fin des années 1950,
- puis, de la fin des années 1950 au milieu des années 2000 – qui voit la dissolution du Comité des Transports Maritimes de l'OCDE –, une position plus militante visant à démanteler les barrières entre les pays, tout en refusant les excès de la libre immatriculation jugée non conforme aux règles du jeu libérales,
- enfin, depuis le milieu des années 2000, une position qui semble reconnaître comme un fait accompli la généralisation des pavillons de libre immatriculation.

En 1957, l'OECE adopte conformément à ces principes constitutifs de 1948 un *Code de la Libéralisation des Opérations Invisibles* (CLIO) ayant notamment trait aux transports maritimes. Par ce Code, les pays membres de l'Organisation s'interdisaient l'adoption ou le maintien de législations préférentielles en faveur de leurs navires. C'est dans ce contexte que s'affirme le souci de maîtriser la montée des pavillons de libre immatriculation : l'OECE envisageant la nécessité pour les gouvernements de « rechercher les moyens d'accroître les avantages que présente

« *The economic aspect*

« *In 1980, the largest, single net contribution to our invisible earnings (apart from tourism) came from ships. Since then, these earnings have dropped by more than a third.(...)*

« *The decline of the merchant fleet has other important knock-on effects. British merchant shipping orders were once the backbone of our British shipbuilding prosperity.(...)*

« *Strict adherence to free market principles is inappropriate in the case of shipping.* »

⁶⁸ Créée à Paris en 1948 entre plusieurs pays européens et les forces alliées, l'OECE s'était donnée pour principes d' « établir rapidement les conditions économiques nécessaires qui permettront aux Parties contractantes de parvenir aussitôt que possible et de se maintenir à un niveau d'activité satisfaisant sans aide extérieure » et de « créer les conditions (...) à l'usage de l'aide américaine ». Il s'agissait en effet pour l'OECE de contribuer étroitement à gérer l'aide américaine du Plan Marshall. Préfigurant les futurs cadres institutionnels européens, à travers notamment l'Union Européenne des Paiements (1950), la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (1951), l'Euratom et la Communauté Economique Européenne (1957), l'OECE répondait également à un modèle économique où le dirigisme qui apparaissait nécessaire à la période de reconstruction de l'Europe, devait céder le pas à une libéralisation des échanges. Dans la convention créant l'OECE, les pays membres s'assignent donc pour objectif de « réduire progressivement les entraves au commerce mutuel ».

l'immatriculation de leur pavillon » (rapport OEEC du 31 janvier 1958, cité par Roger Pinto (Pinto, 1960).

En 1972, le Comité des Transports Maritimes crée un Groupe ad-hoc sur les pavillons de complaisance « pour enquêter de manière approfondie sur les conséquences en termes d'économie, de sécurité et d'environnement des flottes de complaisance ».

Le militantisme libéral de l'OEEC puis de l'OCDE se prolongera avec la définition en 1987 de « Principes communs de politique maritime ». Fondamentalement, il s'agit en 1987 comme en 1957 d'obtenir une généralisation de la liberté d'accès aux opérations de transport maritime international, censée conduire à une diminution des coûts des transports.

c) Résistances des pays en développement, à travers la CNUCED.

La troisième et dernière forme de résistance aux pavillons de libre immatriculation a été initiée par les pays en voie de développement réunis au sein de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED). Très tôt après sa création⁶⁹, la CNUCED s'est intéressée aux flottes marchandes desservant les pays en développement. En particulier, constatant que « la moitié du tonnage des [pavillons de libre immatriculation] était détenue et contrôlée par des intérêts des pays développés à économie de marché »⁷⁰, la CNUCED a exigé qu'un lien substantiel existe effectivement entre le navire et l'Etat qui l'immatricule, en application de la Convention de Genève de 1958 sur la haute mer. En effet, pour la CNUCED,

*« dans les pays où un lien substantiel existe, les revenus et dépenses des navires (et des compagnies de navigation) constituent une part de la balance de paiements ; les achats et les ventes de navires entre les pays participent aux transactions commerciales internationales ; l'emploi de nationaux à bord de navires battant le même pavillon national, et leurs conditions de travail, participent à la politique globale de l'emploi de leurs gouvernements respectifs. D'un autre côté, dans les pays où il n'y a pas de lien substantiel, aucune mesure de ces retombées économiques n'existe et les revenus et dépenses des opérations de transport maritime, les achats et ventes de navires, l'emploi dans l'industrie du transport maritime échappent à toute mesure dans le cadre d'une comptabilité nationale. » (Cité par Osieke, E. (1979), *op.cit.*, p.610).*

Le projet de la CNUCED est que tous les pays, et non les seuls pays développés, puissent tirer parti de la croissance des flottes. Pour ce faire deux grands types d'encadrement du transport maritime vont être promus par la Conférence.

⁶⁹ Lors de la deuxième session de la Conférence, tenue en 1968.

⁷⁰ Cité par Osieke, 1979, *op.cit.*, p.610.

Le premier sera l'adoption en 1974 d'un Code de Conduite des Conférences maritimes⁷¹. Il s'agit d'encadrer réglementairement le transport maritime à destination ou en provenance d'un pays, en partageant l'essentiel (80%) du trafic de ligne entre les compagnies nationales de chaque pays du pays de départ et de celui d'arrivée ; les navires immatriculés sous pavillons tiers, notamment sous pavillon delibere immatriculation, se partageant le reliquat du trafic (20%)⁷².

Le second grand type d'encadrement prôné par la CNUCED prolonge la réflexion de la conférence sur le lien substantiel navire-Etat. La CNUCED reprecise ainsi en 1986 les conditions d'immatriculation des navires⁷³ par les Etats, avec pour effet de les priver de la marge de manœuvre juridique permettant l'essor de la libre immatriculation⁷⁴.

3. L'affaiblissement des foyers de résistance à la libre immatriculation des navires.

a) La résistance syndicale s'est transformée.

A partir des années 1990, tout en restant une référence commode vis-à-vis des opinions publiques, la campagne de l'*International Transport Workers Federation* (ITF) contre la libre immatriculation a fait preuve d'un certain pragmatisme avec une approche en deux temps.

D'abord, pour être en accord avec la réalité – selon laquelle les rémunérations et les conditions de travail peuvent être pires sous des pavillons nationaux que sous des pavillons de complaisance –, l'ITF a élargi à partir de 1998 sa campagne contre les pavillons de complaisance aux navires sous-normes (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.36).

Ensuite, l'ITF a défini un régime de normes minimales applicables sur les navires battant pavillon de libre immatriculation et regroupées sous la forme de deux conventions collectives standard de l'ITF. Par ces deux conventions, les navires sont couverts par ces normes minimales et se voient délivrer un « Certificat Bleu ITF » – *ITF Blue Certificate* –, qui concernerait actuellement moins

⁷¹ Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes, signée à Genève le 6 avril 1974.

⁷² Article 2 § 4 de la Convention.

⁷³ Convention des Nations unies relative aux conditions d'immatriculation des navires, faite à Genève le 8 février 1986.

⁷⁴ La Convention internationale signée en 1986 sous l'égide de la CNUCED posait un certain nombre d'exigences :
 - l'Etat du pavillon doit disposer d'une identification précise des personnes propriétaires ou exploitantes, qui peuvent être tenues pour responsables de la gestion et de l'exploitation des navires
 - l'Etat du pavillon doit imposer soit un niveau de participation de ses nationaux à la propriété des navires suffisant pour lui permettre d'exercer effectivement sa juridiction et son contrôle, soit un niveau de participation de ses nationaux ou de résidents permanents dans l'effectif des officiers et équipages,
 - l'immatriculation doit être subordonnée au fait que le propriétaire du navire ait son établissement principal sur le territoire de l'Etat du pavillon ou, à défaut, un représentant qui soit un national de l'Etat du pavillon ayant une réelle capacité à couvrir les engagements créés par l'exploitation du navire (assurance ou garantie adéquate), notamment en matière de salaires.

d'un quart des navires sous pavillons de complaisance, et une convention collective dite TCC – *Total Crew Cost*⁷⁵.

b) L'Organisation Internationale du Travail a pris acte de la généralisation de la libre immatriculation des navires.

Depuis le début des années 2000, un double mouvement s'est enclenché. Il y a d'une part un renforcement des normes internationales en matière de travail maritime, aboutissant à la signature d'une Convention internationale consolidée du Travail Maritime en février 2006⁷⁶. La Convention du Travail Maritime se veut universelle, et complémentaire – en particulier en matière de qualification des personnels à bord et de sécurité de la navigation – d'autres instruments spécifiquement maritimes tels que ceux adoptés par les Etats dans le cadre de l'Organisation Maritime Internationale (OMI). Néanmoins, signée par tous les Etats, c'est un texte de compromis qui fixe la norme internationale à un niveau « social » nettement inférieur aux normes qui prévalent dans la plupart des pays maritimes traditionnels.

Il y a d'autre part, du point de vue de l'application de ces normes de travail, la généralisation de la technique du contrôle des navires étrangers dans les ports d'escale, et la mise en œuvre d'une certification sociale des navires (sur le modèle des certifications internationales existant en matière de sécurité maritime).

En résumé, la nouvelle convention de 2006 se caractérise par des normes minimales inférieures aux normes des pays maritimes traditionnels, mais par une perspective d'application effective à bord de tous les navires, en particulier ceux sous pavillons de libre immatriculation.

c) L'OCDE renonce à son rôle dans la lutte contre la libre immatriculation.

A partir de 2005, à l'issue d'un cycle de près de cinquante ans animé par le Comité des Transports Maritimes de l'OCDE, qui a donné lieu à de nombreux et importants rapports sur la question des pavillons de libre immatriculation – et en particulier (OCDE/OECD, 1996 ; OCDE/OECD (et SSY Consultancy & Research Ltd.), 2001 ; OCDE/OECD, 2002) –, l'Organisation semble

⁷⁵ Les armateurs signataires de ces conventions doivent naturellement s'engager à les respecter et verser à l'ITF des cotisations pour les marins embarqués, ainsi que des cotisations destinées au financement d'un fonds spécial géré par l'ITF réparti dans les syndicats affiliés au plan mondial, réseau complété d'un « réseau d'alerte » constitué par les dockers affiliés à l'ITF qui peuvent être amenés à signaler le non respect des conventions ITF. En cas de non respect des normes ITF, les syndicats peuvent bloquer les navires sous pavillon de libre immatriculation, et les armateurs être inscrits par l'ITF sur la « liste noire » créée à partir de 1995. Celle-ci est consultable sur le site Internet de l'ITF : < <http://www.itfglobal.org/flags-convenience/flags-convenien-186.cfm> > [Consulté en Octobre 2011].

⁷⁶ Adoptée à l'unanimité par tous les Etats membres de l'OIT, mais non encore en vigueur faute d'un nombre suffisant de ratifications (15 en Août 2011 < <http://www.ilo.org/ilolex/french/convdsp1.htm> >).

renoncer à son rôle dans la lutte contre les pavillons de libre immatriculation. L'explication de ce retrait de l'OCDE est à rechercher dans trois directions.

Primo, l'Organisation a, d'une certaine manière, achevé sa mission historique dans ce domaine. En effet, l'établissement d'un lien institutionnel entre les pays industrialisés passe désormais par des canaux complémentaires voire concurrents. En Europe – domaine initial de l'OECE –, l'Union Européenne a prolongé, sur un territoire toujours plus grand et avec un pouvoir de contrainte plus fort (Angelelli, 2011, pp.8-9, points 1.3.1. et 1.3.2.), certains aspects de la politique initiée par l'OCDE – dans le domaine de la libre immatriculation ou des paradis fiscaux, notamment. Au plan international, l'Organisation Mondiale du Commerce, qui s'est substituée à compter de 1995 au *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), a également permis d'amplifier les efforts de l'OCDE en vue d'élaborer des valeurs universelles autour des principes de base de l'abaissement des obstacles aux échanges, notamment en matière de services. A partir de 2001, d'autres priorités vont s'imposer à l'OCDE dans le secteur maritime, notamment en matière de protection contre les actes criminels, et les acquis de l'Organisation en matière de propriété et de contrôle des navires vont se redéployer sur les questions de sûreté maritime (OCDE/OECD, 2003c ; OCDE/OECD, 2003b ; OCDE/OECD, 2004).

Secundo, l'OCDE n'est pas toujours apparue légitime dans sa lutte contre la libre immatriculation. D'une part en effet, en tant qu'organisation de pays développés, elle syndiquait des Etats aux comportements très contradictoires : les pays censés soutenir la lutte contre la libre immatriculation des navires étaient dans le même temps ceux qui transféraient le plus de navires sous pavillons de libre immatriculation (Voir plus haut le tableau intitulé « La véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon CNUCED »). D'autre part, depuis quelques années et en particulier depuis le lancement de l'Initiative sur la concurrence fiscale dommageable en 1998, l'OCDE était soumise à des critiques, émanant notamment de petites économies insulaires de la Caraïbe abritant des paradis fiscaux ou des centres financiers *offshore* (Sanders, 2002). Nombre d'entre elles considéraient que l'Organisation prônait le libre-échange lorsqu'il était favorable à ses pays membres et en refusait les avantages aux pays non-membres. De plus, en voulant forcer les petites économies à appliquer les règles fixées par les grandes ⁷⁷,

⁷⁷ « The OECD's HTCI [Harmful Tax Competition Initiative] is nothing less than a determined attempt by the world's wealthiest economies to bend powerless countries to their will. It is a form of neo-colonialism in which the OECD attempts to dictate the tax systems and structures of other nations for the benefit of its member states. Through this initiative the OECD is seeking to curb the rights of sovereign small states and autonomous jurisdictions, defying the norms of international rules and practice.

« The OECD is a multinational grouping of 30 of the world's richest countries. It is not an international organization and it has no legal authority to speak for the world or to establish rules, norms or standards for any state except its own members. Nonetheless, its HTCI, launched in 1998, dictated terms on what, in short, could be described as cross-border tax matters.

l'OCDE faisait preuve d'une sorte de « néo-colonialisme fiscal » et tendait à priver ces petites économies de possibilités de développement ⁷⁸.

Tertio, l'OCDE et l'Union européenne ont en partie abandonné l'idée de combattre en amont la libre immatriculation des navires. Elles ont renoncé à imposer par des conventions internationales la définition et le respect d'un lien substantiel entre la nationalité du navire – le pavillon de l'Etat – et celle des propriétaires.

Ce mouvement de recentrage des politiques s'est manifesté pour l'OCDE et l'Union Européenne par le renforcement de la libéralisation des services dans le domaine du transport maritime – notamment par la lutte contre des formes particulières d'ententes, appelées *Conférences maritimes* (Angelelli & Saint-Cyr, 2008) – et par le développement d'une politique consistant à contrôler dans les ports d'escale le respect par les navires étrangers des normes internationales (notion dite de « contrôle par l'Etat du port » ⁷⁹). On sait en effet que l'application effective des conventions internationales pose en général problème, car elle nécessite, par nature, l'intervention des Etats qui les ont conclues. C'est le cas pour les conventions internationales adoptées sous l'égide de l'Organisation Maritime Internationale, qui manque elle-même de pouvoirs pour contraindre les Etats ⁸⁰, notamment les Etats du pavillon.

« In 1999 the OECD identified 41 small jurisdictions, mostly in the Caribbean and the Pacific, as 'tax havens' and said quite categorically that, if they did not submit to its terms, sanctions would be imposed against them. In other words, wherever the OECD met resistance to its unilaterally ordained 'rules', it would invoke economic power to force surrender. » (Sanders, 2002, p.326)

⁷⁸ « In sum, the OECD scheme appeared to be a dagger pointed at the heart of the capacity of small states to diversify and develop their economies and look after the welfare of their people. If the scheme were to be implemented, it would be another measure that helped to relegate them to the backwater of social and economic development and consign them to an existence on the margins of global life. » (Sanders, 2002, *op.cit.*, p.339)

⁷⁹ C'est-à-dire la vérification de l'application de ces normes internationales conventionnelles aux navires étrangers en escale. Le but du dispositif est d'améliorer l'application desdites Conventions, et donc la sécurité maritime globale, en bannissant les navires sous normes et en substituant les pouvoirs des Etats qui reçoivent les navires en escale à ceux des Etats du pavillon qui peuvent être défaillants.

Ce contrôle par l'Etat du port s'exerce dans le cadre d'arrangements administratifs, appelés Mémoires d'Entente ou « *Memorandums of Understanding – MoU* », c'est-à-dire d'accords entre administrations techniques des différents Etats visant, non pas à créer des règles nouvelles, mais à harmoniser les contrôles des navires et à centraliser les données relatives aux navires contrôlés. Après une première expérience en 1978, la zone européenne est régie depuis 1982 par le « Mémoire de Paris » qui comptait initialement 14 Etats et aujourd'hui 22 (dont le Canada, pour ses rivages atlantiques, et la Russie, pour ces côtes occidentales). Eu égard au succès du Mémoire de Paris, l'Organisation Maritime Internationale a prescrit en 1991 la généralisation de la méthode des Mémoires d'entente à d'autres régions du monde. Plusieurs Mémoires ont déjà été signés couvrant le monde entier (Europe et Atlantique Nord (Paris MoU); Asie, la côte Est de la Russie, le Pacifique (Tokyo MoU); Amérique latine (Acuerdo de Viña del Mar); Caraïbes (Caribbean MoU); Afrique Centrale et de l'Ouest (Abuja MoU); Mer noire (Black Sea MoU); Méditerranée (Mediterranean MoU); Océan Indien (Indian Ocean MoU); Golfe persique et mer Rouge (Riyadh MoU), en plus des dispositions prises unilatéralement par certains Etats (Etats-Unis). L'Union européenne a pour sa part intégré en 1995 le Mémoire de Paris dans le droit européen dérivé. (Angelelli & Moretti, pp.36-37). On estime la flotte éligible aux contrôles par l'Etat du port à 47% de la flotte mondiale (Perepelkin, Knapp, Perepelkin, & De Pooter, 2009, p.5, citant les travaux de recherche de Sabine Knapp).

⁸⁰ Voir S. Knapp & Franses, 2009.

Dès lors, les navires restent libres de naviguer sous le pavillon de leur choix, mais les contrôles sont systématisés dans les ports d'escale dans le cadre d'accords techniques internationaux⁸¹.

d) L'échec de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

Le système à deux volets envisagé par la CNUCED (Code de conduite des conférences maritimes et Convention des Nations unies relative à l'immatriculation des navires) était très dirigiste et peu favorable aux pavillons de libre immatriculation dans la mesure où ceux-ci, par définition⁸², ne sont ni exportateurs ni importateurs des cargaisons transportées et privilégient la déconnexion maximale entre les critères de nationalité et/ou résidence des équipages ou du propriétaire du navire et le pavillon.

Le Code de conduite n'a pas résisté aux évolutions des trente années suivantes :

- les compagnies nationales ont disparu (effondrement des économies socialistes, mouvements de privatisations dans les économies de marché, en particulier en Europe),
- les pays partenaires dans les Conférences maritimes n'ont souvent pas pu couvrir les 80% de trafic réservé, ni le partager de façon égalitaire (40 + 40),
- les flottes de libre immatriculation ont continué leur essor, contribuant à la baisse des coûts d'acheminement des produits.

Quant à la Convention internationale de 1986 relative aux conditions d'immatriculation des navires, elle n'est jamais entrée en vigueur faute d'un nombre suffisant de ratifications par les Etats...

En suivant des chronologies distinctes, les principaux foyers de résistance aux pavillons de libre immatriculation ont donc abandonné la lutte dans les vingt dernières années du XXème siècle et au tout début du XXIème siècle, période lors de laquelle se sont renforcés les fondements du néolibéralisme économique.

⁸¹ « *The maritime industry is characterized by an extensive legal framework with limited legal enforcement possibilities in case of non-compliance. This creates loopholes and distortion to competition due to the existence of a market of substandard ships. Flag states are to be seen as the first line of defense in eliminating sub-standard vessels followed by the second line of defense, the port states. The lack of trust in the industry has further created an increased amount of industry driven inspections for certain ship types.* » (S. Knapp & Franses, 2007a, p.550).

⁸² Voir plus haut les critères du rapport *Rochdale*, et en particulier le premier (le pays d'accueil des navires autorise les étrangers à les détenir et les diriger), le quatrième (le pays hébergeant un pavillon de libre immatriculation n'a pas besoin des navires immatriculés pour ses propres besoins de transport, mais s'intéresse surtout aux taxes liées au tonnage) et le cinquième (les navires sont autorisés à embarquer librement des équipages qui n'ont pas la nationalité du pavillon du pays d'accueil).

Plusieurs mouvements ont convergé pour contribuer à affaiblir la résistance aux pavillons de libre immatriculation :

- libéralisation, privatisations et déréglementations sont prônées par nombre de dirigeants occidentaux élus à partir de la fin des années 1970 : Ronald Reagan, en tant que Président des Etats-Unis de 1981 à 1989 ; Margaret Thatcher, en tant que Premier ministre britannique de 1979 à 1990⁸³ ; Raymond Barre, en tant que Premier ministre français de 1976 à 1981 ; Jacques Chirac en tant que Premier ministre français sous la première « cohabitation » de 1986 à 1988, etc., pour lesquels en substance et à quelques différences près il n’y a pas d’alternative aux marchés ;
- l’affaiblissement puis l’effondrement du bloc soviétique et, partant, de ce modèle d’économie ;
- une certaine dépolitisation de l’économie : d’un point de vue doctrinal, cette période voit se conforter l’idée que les systèmes politiques ne peuvent pas, durablement, s’imposer contre les lois de l’économie – en particulier, les lois du marché qui paraissent universelles et déterminent l’allocation des biens en fonction de leurs prix ; la fin du XXème siècle voit également la suppression progressive de la direction politique de l’économie au profit d’une gestion technique. Les exemples les plus marquants de cette « technicisation » de l’économie sont probablement la réalisation en Europe de l’Union Economique et Monétaire et le rôle conféré à la Banque Centrale Européenne ; ou encore le rôle de l’Organisation Mondiale du Commerce ;
- enfin, ce que l’on qualifierait aujourd’hui, par excès⁸⁴, de Consensus de Washington, sous-entendant l’application d’une politique néolibérale à caractère monétariste plutôt que keynésienne, mettant l’accent sur une économie de l’offre plutôt que de la demande, et un Etat minimaliste ne se préoccupant pas du bien-être ou de la redistribution des revenus.

Dans ce contexte général, le recours aux pavillons de libre immatriculation apparaît comme une forme particulière de délocalisation permettant la production d’un service – le transport maritime – à des coûts moindres que dans les pays industrialisés. Les pays de libre immatriculation font jouer à leur profit l’avantage comparatif résultant de leurs législations fiscales et sociales déterminées souverainement. Compte tenu du rôle central du transport maritime dans le commerce mondial, tant par sa capacité à déplacer les matières premières vers les sites industriels de transformation puis les biens manufacturés vers les lieux de consommation, que par la nécessité de limiter les coûts de transport pour maximiser l’avantage d’une délocalisation des

⁸³ Qui engage, notamment, en 1986 la réforme des marchés financiers.

⁸⁴ Le *Consensus de Washington* constitue à la fin des années 1980 le dénominateur commun des politiques économiques conseillées aux pays d’Amérique latine par les institutions internationales siégeant à Washington (Fonds Monétaire International, Banque Mondiale et Banque Interaméricaine de Développement) (T. N. Srinivasan, 2000, pp.265-266). Il comprenait notamment les aspects suivants : maîtrise et réforme de la fiscalité pour abaisser les taux d’imposition et augmenter l’assiette de l’impôt ; réorientation des dépenses publiques ; libéralisation des taux d’intérêt ; libre-échange ; libéralisation des investissements directs étrangers ; privatisations ; dérégulation ; affirmation des droits de propriété (Williamson, 2000, pp.252-253). Voir également Elisa Paulin (Paulin, 2006).

productions industrielles, le recours à la libre immatriculation est ainsi devenu la règle et non l'exception.

Pour reprendre les termes d'Alderton et de Winchester, « cette industrie n'a pas seulement un rôle central dans le commerce international, mais c'est également le seul exemple d'activité totalement globalisée » (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.36).

SECTION II. L'UNIVERSALISATION CONTEMPORAINE DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES.

La Section I a présenté les conditions dans lesquelles la libre immatriculation des navires a pris naissance et s'est progressivement développée dans le monde entre le XIXème siècle et le milieu des années 1980.

Après cette période, la Section II décrit le stade actuel qui apparaît comme celui de l'universalisation du phénomène. Ce point est important à plusieurs titres au regard du présent travail qui s'interroge sur le gain que peuvent retirer les petites économies insulaires qui accueillent des activités de libre immatriculation des navires.

En effet, d'abord, l'universalisation a modifié les conditions du débat : on a vu que les résistances à la libre immatriculation avait disparu ou changé de nature, facilitant sans doute une étude du phénomène plus objective que par le passé. Pour les organisations de défense des salariés, les organisations internationales, les pays industrialisés ou les pays en développement, la question est désormais de savoir comment composer avec la libre immatriculation pour éviter les navires sous-normes, maintenir un niveau de sécurité maritime acceptable, préserver l'environnement, etc.

Ensuite, et surtout, l'universalisation signifie que les pavillons de libre immatriculation (et donc les Etats qui les hébergent) ne sont plus principalement en concurrence avec les pavillons d'Etats maritimes traditionnels, mais sont entrés en concurrence entre eux. Or, cette concurrence entre pavillons de libre immatriculation est de première importance dans la recherche d'un lien statistique entre les flottes immatriculées et l'activité économique des petites économies insulaires.

I. Approches quantitative et qualitative de l'universalisation.

Après une phase d'essor continu s'étendant de la fin de la Seconde Guerre Mondiale au milieu des années 1980, la libre immatriculation semble revêtir désormais un caractère universel. Hoffmann, Sanchez et Talley (Hoffmann et al., 2004) rappellent que seulement 34,6% du tonnage mondial est immatriculé sous pavillon national, autrement dit presque les deux tiers du tonnage brut sont sous pavillon étranger⁸⁵. Ce phénomène se manifeste non seulement dans les chiffres eux-mêmes, mais également dans les tendances au niveau mondial – qu'il s'agisse de l'Union Européenne, des pays d'Europe orientale, des nouveaux pays industrialisés ou encore de l'Organisation Mondiale du Commerce – et touchent toutes les activités maritimes, et il n'est pas prêt de diminuer (T. Alderton & Winchester, 2002c, p.159⁸⁶).

⁸⁵ « Only 34, 6% of the world's GT use the national flag, i.e. almost two of the three gross tonnes are registered under a foreign flag » (Hoffmann, Sanchez, & Talley, 2004, p.176).

⁸⁶ « [T]he reality is that the gradual flagging out process shows no signs of abating. As the older, larger Flags Of Convenience are forced into the mainstream by a process of more stringent port state control, then the bottom end of the market will become ever more attractive to those shipowners seeking to evade international law. »

A. Rappel quantitatif de l'universalisation.

1. L'évolution des tonnages.

Bien que les définitions de la libre immatriculation et de la complaisance ne recouvrent pas exactement pour des raisons méthodologiques les mêmes pavillons et registres, les tendances sont identiques. Quel que soit le type de pavillon pris en référence (pavillon de libre immatriculation ou pavillon de complaisance), la part de ces pavillons est passée du tiers à plus de la moitié de la flotte mondiale entre 1980 et 2010.

Tableau 8 : Evolution de 1980 à 2010 de la part de la flotte mondiale sous pavillon de complaisance au sens de l'*International Transport Workers' Federation (ITF)*.

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Flotte de commerce mondiale en milliers de TPL (a)	672 192,47	668 145,10	629 976,00	710 124,95	785 522,71	901 878,87	1 276 137,16
Flotte sous pavillons de complaisance au sens de l'ITF (b)	204 163,98	208 924,07	243 949,00	320 346,54	410 836,02	481 296,51	708 476,43
Part de la flotte mondiale sous pavillon de complaisance au sens de l'ITF	30,37%	31,27%	38,72%	45,11%	52,30%	53,37%	55,52%

Source : Angelelli, P. (2011), à partir des données de la CNUCED (Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires, 1980-2011) < <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> > [Consulté en Juillet 2011] et de l'ITF (< <http://www.itfglobal.org/flags-convenience/flags-convenien-183.cfm> > [Consulté en Juillet 2011].

Notes :

- (a) Les données de la CNUCED relatives à la flotte sont exprimées en TPL (Tonnes de port en lourd) : c'est une mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) L'ITF établit sa liste des pavillons de complaisance. Actualisée sur proposition des organisations syndicales, cette liste diffère de celle des pavillons de libre immatriculation ou *Open Registers*. En Juillet 2011, l'ITF dénombre 32 pavillons de complaisance : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, Belize, les Bermudes (GB), la Bolivie, la Birmanie (Myanmar), le Cambodge, les Iles Cayman (GB), les Comores, Chypre, la Guinée équatoriale, le Registre International Français, le Registre International Allemand, la Géorgie, Gibraltar (GB), le Honduras, la Jamaïque, le Liban, le Liberia, Malte, les Iles Marshall, l'Île Maurice, la Mongolie, les Antilles Néerlandaises, la Corée du Nord, le Panama, Sao Tome and Príncipe, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Sri Lanka, Tonga et le Vanuatu.

Tableau 9 : Evolution de 1980 à 2010 de la part de la flotte mondiale sous pavillon de libre immatriculation ou Open Registers.

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Flotte de commerce mondiale en milliers de TPL (a)	672 192,47	668 145,10	629 976,00	710 124,95	785 522,71	901 878,87	1 276 137,16
Flotte sous pavillons de libre immatriculation ou <i>Open Registers</i> (b)	199 522,12	198 471,23	216 418,00	287 480,10	371 808,46	442 805,51	677 812,57
Part de la flotte mondiale sous pavillon de libre immatriculation ou <i>Open Registers</i>	29,68%	29,70%	34,35%	40,48%	47,33%	49,10%	53,11%

Source : Angelelli, P. (2011), à partir des données de la CNUCED (Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires, 1980-2011 < <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> > [Consulté en Juillet 2011].

Notes :

- (a) Les données de la CNUCED relatives à la flotte sont exprimées en TPL (Tonnes de port en lourd) : c'est une mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) La notion de pavillons de libre immatriculation ou *Open Registers* se veut plus objective que celle de pavillon de complaisance mise en œuvre par l'ITF. Elle résulte pour nous de la combinaison de deux facteurs : - un facteur d'internationalisation de la flotte (c'est la part des navires détenus par des étrangers dans la flotte immatriculée dans le pays ; elle est par exemple de 85% pour le Panama, 94% pour les Bahamas ou de 98% pour les Iles Cayman) ; et un facteur de dépavillonnement ou de *flagging out* (c'est la part de la flotte détenue par des nationaux d'un pays immatriculée dans un autre pays ; par exemple, 88% de la flotte détenue par des intérêts allemands est immatriculée à l'étranger, 67% de la flotte U.S. est immatriculée sous d'autres pavillons que le pavillon U.S., et 56% de la flotte française, etc.). On choisira ici de caractériser la libre immatriculation par la combinaison de ces deux facteurs : un territoire sera classé en pavillon de libre immatriculation ou *Open Register* s'il a un facteur d'internationalisation supérieur à 40% et un facteur de dépavillonnement inférieur à 40%. Autrement dit, un territoire qui accueille beaucoup de navires étrangers dans sa flotte et qui, en revanche, immatricule peu de « ses » navires à l'étranger, sera un pavillon de libre immatriculation. *A contrario*, un territoire qui immatricule chez lui beaucoup de navires étrangers, mais fait en même temps immatriculer à l'étranger beaucoup de ses navires ne sera pas considéré ici comme un pays de libre immatriculation. C'est le cas de Chypre, des Bermudes et de Hong-Kong. Enfin, les pays qui ont un faible facteur d'internationalisation ne sont pas classés en pavillons de libre immatriculation (alors qu'ils peuvent être classés par l'ITF en « pavillons de complaisance »), car ils accueillent très peu de navires étrangers (Liban, Registre International Français, Registre International Allemand, Sri Lanka). A partir de la combinaison de facteurs rappelée ci-dessus, les pavillons et registres de libre immatriculation retenus dans ce tableau sont les suivants : Antigua-et-Barbuda, les Antilles néerlandaises (avant leur dissolution), les Bahamas, la Barbade, Belize, le Cambodge, la Dominique, Gibraltar (GB), le Honduras, l'Île de Man (GB), les Iles Cayman (GB), les Iles Marshall, la Jamaïque, Kiribati, la Libéria, Malte, la Mongolie, la Panama, les Philippines, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Sao Tomé-et-Principe, Tuvalu, le Vanuatu et Wallis-et-Futuna (FR).

2. Des catégories de registres maritimes de plus en plus nombreuses.

Au surplus, le recours à des catégories de registres plus nombreuses tend à « couvrir » plus largement le concept de libre immatriculation, ainsi qu'il est dit au paragraphe suivant.

A titre d'exemple, un classement en 5 catégories ⁸⁷ est proposé par Alderton et Winchester dans un de leurs articles pionniers sur le taux d'accidents maritimes par pavillon (T. Alderton & Winchester, 2002c). On reviendra plus loin sur ces classements (notamment Chapitre II, Section III, et Chapitre III, Section II).

Tableau 9 : Répartition des registres en cinq catégories en 1997-1999, selon Alderton et Winchester (2002)

<i>Pavillons de complaisance anciens</i>	<i>Nouveaux pavillons de complaisance</i>	<i>Registres internationaux (ou « seconds registres »)</i>	<i>Pays maritimes traditionnels</i>	<i>Pays maritimes émergents</i>
9	17	17	30	95

Source : Alderton, T. & N. Winchester (2002), « *Flag states and safety : 1997-1999* », Maritime Policy & Management, Vol.29, n°2, Tableau extrait par Angelelli, P. à partir de la note n°28, p.161 de l'article cité.

Tableau 10 : Répartition des registres à partir du Flag State Conformance Index (FLASCI), selon Alderton et Winchester (2002)

<i>Grande performance de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance grande à moyenne de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance moyenne de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance moyenne à basse de l'Etat du pavillon</i>	<i>Basse performance de l'Etat du pavillon</i>
<i>(comprend les Etats maritimes traditionnels et Seconds Registres contrôlés par eux)</i>	<i>(comprend les Seconds Registres semi-autonomes)</i>	<i>(comprend - les Registres ouverts anciennement établis ; - les pays en cours d'adhésion à l'Europe qui ont les plus hauts scores ; - des registres nationaux)</i>	<i>(comprend de nouveaux registres ouverts)</i>	<i>(comprend les nouveaux entrants sur le marché des registres ouverts)</i>
<i>Indice entre 72 et 84</i>	<i>Indice entre 58 et 64</i>	<i>Indice entre 41 et 50</i>	<i>Indice entre 35 et 36</i>	<i>Indice entre 19 et 30</i>
6	9	10	4	5

Source : Alderton, T. & N. Winchester (2002), « *Globalisation and de-regulation in the maritime industry* », Marine Policy, Vol.26, Tableau extrait par Angelelli, P sur la base des pp.37-39 de l'article cité.

⁸⁷ Selon des critères objectifs : relative ancienneté de l'activité de *shipping* à l'époque contemporaine ; nombre des conventions de l'Organisation Maritime Internationale ratifiées par le pays du registre ; année de création du registre, etc.

B. Approche qualitative de l'universalisation.

On qualifiera ici d'universalisation non seulement l'évolution de la proportion des navires sous pavillon de libre immatriculation dans la flotte mondiale, mais aussi l'affaiblissement, voire la fin, de la lutte contre les pavillons de libre immatriculation en tant que tels, et l'adaptation des pays maritimes traditionnels à une sorte de nouvel ordre maritime international.

1. La fin de la lutte contre les pavillons de libre immatriculation ?

a) L'essor de la libre immatriculation avait engendré une opposition à ces pavillons fondée notamment sur les impératifs de défense des économies et des emplois nationaux. La libre immatriculation apparaissait une synthèse de pratiques condamnables établies sur l'absence de lien substantiel entre les propriétaires ou exploitants des navires et l'Etat du pavillon. Cette absence définissait d'ailleurs au premier chef la libre immatriculation⁸⁸, et le reste en découlait : de sorte que sans lien la plupart des réglementations – qui dépendent de l'Etat du pavillon – ne pouvaient s'appliquer, qu'il s'agisse de la fiscalité directe, du droit du travail, des règles de protection sociale ou de sécurité maritime. Sous une forme ou sous une autre, l'exigence d'un lien substantiel va donc se formaliser au plan international et constituer la cause commune de la plupart des Etats, mais également des gens de mer eux-mêmes.

En effet, dès la convention de Genève de 1958 sur la haute mer, les Etats décident, en exigeant un lien effectif entre le navire et l'Etat du pavillon, d'encadrer le droit souverain d'attribuer le pavillon – donc la nationalité – à un navire et de définir par là même l'ordre juridique qui sera applicable à bord. Ce principe est confirmé avec la convention des Nations unies sur le droit de la mer signée à La Jamaïque (Montego Bay) en 1982.

Toutefois, le pur formalisme du dispositif apparaîtra assez rapidement dans la mesure où l'attribution du pavillon par un Etat à un navire ne pourra pas en pratique être contesté par une autorité étrangère ou internationale, ou encore un autre Etat (Arrêt SAIGA, du Tribunal International du Droit de la Mer du 1er juillet 1999).

Libre immatriculation, pavillons de complaisance, navires sous-normes techniques et le plus souvent sociales, sont alors des notions intimement liées, voire synonymes.

⁸⁸ Ainsi que la « complaisance » selon la définition adoptée par l'ITF. On a vu qu'après avoir lancé dès 1948, lors de son congrès mondial tenu à Oslo, la première campagne contre les pavillons de complaisance, l'ITF adopte (1974) une définition synthétique et simple de la complaisance qui apparaît en substance quand les propriétaires effectifs d'un navire et ceux qui le contrôlent résident dans un autre pays que celui d'immatriculation.

b) Dans les années 1980, le constat s'impose que la déconnexion entre propriété et pavillon n'est plus le seul critère pour classer les flottes mondiales. A son congrès de Dehli en 1998, l'ITF est amenée à modifier sa position sur les pavillons de libre immatriculation. Constatant que nombre d'Etats notamment des Etats maritimes traditionnels peuvent exploiter sous leur pavillon des navires de complaisance, l'ITF va s'attacher de façon plus pragmatique aux navires sous normes, quels que soient leur pavillon. La déconnexion propriété-pavillon n'est plus alors au centre de son dispositif de contestation de la complaisance (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.36). Progressivement, et en particulier sur la base des travaux réalisés par l'ITF et par le *Seafarers International Research Centre* de l'Université de Cardiff, l'Organisation Internationale de Travail (OIT) prendra acte de la nouvelle réalité que constitue la libre immatriculation pour s'attacher aux conditions réelles d'exploitation des navires.

En 1991, la Commission Paritaire Maritime de l'OIT, constatant « les changements structurels considérables et profonds » (Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff, 2001, p.1) concernant l'immatriculation des navires, s'interroge encore sur les effets, sur les conditions de travail, de l'immatriculation des navires dans les registres internationaux. Mais en 1999, le Directeur Général du Bureau International du Travail indique que : « ce qu'il faut aujourd'hui, c'est concevoir des systèmes sociaux et économiques qui garantissent le minimum indispensable en matière de sécurité et d'emploi, sans que cela empêche de s'adapter à l'évolution rapide d'un marché mondial très concurrentiel » (*Ibid.*, p.1).

Dans le même ordre d'idées, à la division de la flotte de commerce mondiale en deux catégories – pavillons nationaux et pavillons de libre immatriculation –, vont se substituer d'autres approches multipliant les catégories. La CNUCED va introduire un système ternaire en distinguant les registres nationaux, les registres internationaux et les registres ouverts (CNUCED, 1997). D'autres approches sont avancées, qui se fondent non pas sur le statut juridique du navire dont découlerait presque automatiquement les bonnes ou mauvaises conditions d'exploitation, mais sur des catégories rendant mieux compte de la réalité (T. Alderton & Winchester, 2002a). Par exemple, le *Flag State Conformance Index* (FLASCI) proposé par Alderton et Winchester conduit ainsi à reclasser les registres d'immatriculation en cinq catégories.

2. L'adaptation des pays maritimes traditionnels à la libre immatriculation.

On a vu que l'essor des flottes sous pavillons de libre immatriculation depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale avait été largement combattu. Toutefois, les arguments juridiques et politiques n'ont pas enravé le phénomène qui répond à d'autres ressorts et en particulier, comme pour la production des biens manufacturés, à une division internationale du travail rendue possible par la diffusion des technologies et l'abaissement des barrières s'opposant au commerce entre Etats.

Au-delà des discours qui peuvent rester politiques – et emprunts d'un certain protectionnisme comme c'est souvent le cas en économie internationale –, les pays industrialisés et en particulier les pays maritimes traditionnels⁸⁹ se sont adaptés à la nouvelle situation. Ils ont abandonné le rôle classique de l'Etat du pavillon et ils ont imité les pavillons de libre immatriculation.

a) Une tendance à l'abandon du rôle classique de l'Etat du pavillon.

i) Rappel du rôle classique de l'Etat du pavillon. On rappelle qu'en droit de la mer – droit des espaces maritimes – comme en droit maritime *stricto sensu* – droit des relations entre personnes privées participant à l'expédition maritime –, la question centrale est de savoir sous quel régime juridique se trouve un navire en fonction de sa localisation géographique. Pour répondre à cette question qui conditionne, aujourd'hui comme hier, la sécurité juridique du commerce par mer et donc son développement, le droit international coutumier puis le droit conventionnel ont admis, l'existence de deux concepts dont le croisement va déterminer des solutions juridiques.

Le premier concept est celui d'*espace maritime*. Celui-ci va être divisé en plusieurs zones en fonction des compétences dont disposent les *Etats côtiers* pour établir des règles et les faire respecter : eaux intérieures et portuaires, mer territoriale, zone contiguë, zone économique exclusive, haute mer.

⁸⁹ Il n'existe pas de définition unique de la notion de pays maritime traditionnels. Alderton et Winchester en donne une liste indicative (voir Tableau n°10, colonne 'c' *supra* et (T. Alderton & Winchester, 2002c, Note 28, p.161) : « *Traditional maritime nations: Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Chile, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Mexico, Netherlands, New Zealand, Norway, Portugal, Russia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, UK, Uruguay, USA, and Venezuela.* ». Une définition plus restrictive et factuelle résulte de la nouvelle répartition des pavillons qui est proposée dans ce travail (Chapitre III, Section II), définition selon laquelle les pays maritimes traditionnels sont ceux qui domicilient beaucoup de leurs navires à l'étranger et immatriculent sous pavillon national peu de navires propriétés d'étrangers ou de non résidents. Une quinzaine de pays sont dans ce cas.

Une fois l'espace maritime défini et divisé, le second concept est celui d'*Etat du pavillon*. L'Etat du pavillon va conférer un statut juridique mais également économique permanent au navire en déterminant les réglementations qui lui sont applicables dans plusieurs domaines importants :

- la propriété du bien et la manière dont on peut le mettre en garantie, notamment pour obtenir des prêts et développer les affaires;
- les droits et obligations du personnel à bord : qualifications professionnelles, régime social, régime disciplinaire et pénal pour le maintien de l'ordre à bord, etc.
- les règles de sécurité – pour protéger les personnes, les navires, les cargaisons ou l'environnement marin contre les accidents – ou de sûreté – pour protéger les personnes, les navires et les installations portuaires contre les actes criminels.

Depuis trois siècles environ, en tant qu'élément très mobile, le navire – et les personnes et cargaisons qui sont à son bord – voit son statut juridique dépendre de la combinaison des pouvoirs de l'Etat côtier sur l'espace maritime et de l'Etat du pavillon sur le navire.

En pratique aussi, jusqu'au développement de la libre immatriculation, les Etats côtiers disposaient de peu de pouvoirs sur les navires étrangers dont la liberté de naviguer était en principe respectée.

En contrepartie de la reconnaissance d'une certaine forme d'extra-territorialité au navire étranger – selon la coutume ancienne –, l'Etat côtier faisait confiance à l'Etat qui avait immatriculé le navire – Etat du pavillon – c'est-à-dire lui avait donné sa nationalité en l'autorisant à arborer son pavillon.

A partir des années 1970, des catastrophes maritimes portant des atteintes inédites à l'environnement marin vont remettre en cause l'équilibre entre Etat du pavillon et Etat côtier.

ii) Les Etats côtiers perdent leur confiance dans les Etats du pavillon.

Bien que certains Etats côtiers – par exemple les USA – aient eu de longue date l'habitude de soumettre à leurs règles nationales les navires étrangers fréquentant leurs eaux territoriales et leurs ports, cette attitude était peu commune dans la plupart des pays industrialisés. Ceux-ci, au nom de la liberté de navigation, conféraient une certaine immunité aux navires étrangers escalant dans leurs ports et circulant dans leurs eaux territoriales. Les naufrages en série à partir des années 1970 impliquant des navires sous pavillons de libre immatriculation vont conduire les Etats

côtiers à renforcer leurs pouvoirs sur les navires étrangers afin de compenser les faiblesses des Etats du pavillon.

Ce renforcement sera « couvert » juridiquement par la Convention des Nations unies sur le Droit de la Mer de 1982 qui admettra dans divers articles le droit pour l'Etat côtier de protéger son environnement contre la liberté de navigation.

Mais dès 1978, puis 1982, est amorcée la mise en œuvre des contrôles dans les ports des navires étrangers par les Etats – notion de *Port State Control* ou Contrôle par l'Etat du port. Le succès de cette démarche pragmatique initiée en Europe et fondée sur la « simple » application des textes internationaux existants avec les moyens de contrôle dont dispose chaque Etat a été tel que, d'une part, l'Organisation Maritime Internationale en a recommandé l'extension mondiale et que, d'autre part, l'Union Européenne en a fait à partir de 1995 une norme juridique s'imposant aux Etats membres (Union européenne, 1995).

Ces éléments illustrent un des aspects de l'adaptation des pays industrialisés à l'universalisation de la libre immatriculation.

b) L'imitation des pavillons de libre immatriculation.

Le deuxième facteur accélérant l'universalisation de la libre immatriculation réside dans la création par les grands pays maritimes eux-mêmes de registres « ouverts » – *open registers* – appelés également « registres internationaux », adoptant certaines caractéristiques des pavillons de libre immatriculation.

Sletmo et Holste (Sletmo & Holste, 1993) qui voient dans les registres internationaux un sursis pour les pays de l'OCDE rappellent le contexte : certains pays industrialisés ont abandonné l'idée d'avoir une flotte nationale couvrant leurs besoins (Canada, et dans une moindre mesure Australie, Etats-Unis), d'autres pays, confrontés aux problèmes du coût du maintien de leur flotte nationale (subventions, protectionnisme) ont choisi une nouvelle approche permettant aux compagnies de maintenir des navires sous pavillon national tout en profitant des avantages des coûts étrangers, notamment en matière de main d'œuvre⁹⁰. Cette solution constituerait théoriquement le meilleur des deux mondes, combinant les avantages des pavillons de libre immatriculation – fiscalité, coûts des équipages, et législation sociale – et ceux des pavillons des

⁹⁰ « *These registries are intended to allow shipowners to remain under the national flag while at the same time enjoying many of the benefits of global sourcing, notably of labour.* » (Sletmo & Holste, *op.cit.*, p.244).

pays maritimes traditionnels – accès aux capitaux, expertise et savoir-faire maritimes, etc. (*ibid.*, p.249).

Une telle situation « hybride » n'est pas exceptionnelle. Juridiquement d'une part, la libre immatriculation a confirmé le droit souverain de chaque Etat de définir les modalités auxquelles il soumet l'immatriculation de « ses » navires dans le respect des conditions de principe posées par la Convention de Genève de 1958 sur la haute mer, puis de Montego Bay de 1982, conditions définies largement et d'ailleurs non véritablement sanctionnées au plan international. Historiquement d'autre part, les Etats maritimes ont fait usage de la faculté de créer des registres spéciaux répondant à des besoins particuliers – notamment l'exploitation dans un contexte géographique spécial : « outre-mer », « mers lointaines », etc.

Ce qui est particulier ici, c'est d'abord la création et/ou l'utilisation de nouveaux registres maritimes « pour répondre à l'intensification de la concurrence dans le secteur » (comme l'indique un rapport établi sous couvert de l'Organisation Internationale du Travail⁹¹), et ensuite, l'intégration dans ces nouveaux registres de dispositions souvent proches des pavillons de libre immatriculation⁹².

Le Bureau International du Travail a dénombré la création à partir du milieu des années 1980 d'une vingtaine de registres secondaires dépendant d'Etats disposant de registres principaux. Ces registres secondaires

- ou bien relèvent d'une exploitation effective outre-mer
- ou bien autorisent une exploitation à partir de territoires métropolitains, en alternative à une « délocalisation du pavillon » par les armateurs.

⁹¹ Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff, 2001.

⁹² « Une pratique est apparue, celle des « pavillons de complaisance », qui permet de donner de la flexibilité à l'exploitation des navires. Pour répondre à l'intensification de la concurrence dans le secteur, nombre de grands Etats maritimes ont créé des registres qui offrent une flexibilité similaire. Ces registres ouverts sont qualifiés en anglais d'*offshore*, *secondary*, *second* ou *international*. La plupart d'entre eux ont tout ou partie des caractéristiques des « pavillons de complaisance », telles que définies en 1970 par l'enquête Rochdale sur l'armement maritime. » (Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff, 2001, p.18)

Tableau 11 : Registres secondaires et registres internationaux contemporains créés par des pays industrialisés

Etat	Registres contemporains existants avant les années 1980 (hormis le Premier registre)		Registres nouvellement créés
Allemagne	OCDE		Registre Maritime International (GIS) – 1988
Brésil	-		Registre spécial brésilien - 1997
Chine (R.P.)	-		Hong-Kong Macao
Danemark	OCDE	Féroé	Registre Maritime International (DIS) - 1988
Espagne	OCDE		Registre des Canaries - 1992
France	OCDE	Polynésie française Nouvelle-Calédonie Wallis-et-Futuna	Terres Australes et Antarctiques Françaises (TAAF) - 1987 Registre International Français (RIF) – 2005
Italie	OCDE		Registre International Italien - 1998
Nelle-Zélande	OCDE		Iles Cook (Cook Islands Ships Registry) – 2007
Norvège	OCDE		Registre Maritime International (NIS) – 1988
Pays-Bas	OCDE	Antilles néerlandaises	
Portugal	OCDE		Registre de Madère – 1988
Royaume-Uni	OCDE	Bermudes (Première catégorie) Iles Vierges britanniques (Première catégorie) Iles Cayman (Première catégorie) Gibraltar (Première catégorie) Ile de Man (Première catégorie) Anguilla (Seconde catégorie) Iles Falklands (Malouines) (Seconde catégorie) Guernesey (Seconde catégorie) Jersey (Seconde catégorie) Montserrat (Seconde catégorie) Sainte-Hélène (Seconde catégorie) Iles Turks & Caïcos (Seconde catégorie)	
Turquie	OCDE		Registre International Turc (Turkish Int'l Ship Reg.) - 2000

Source : Angelelli, P. (2011), complétant des données du Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff (2001), *Rapport sur les Conséquences des changements structurels survenus dans le secteur maritime sur les conditions de vie et de travail des gens de mer*, Organisation Internationale du Travail, n° JMC/29/2001/3, Genève, p.20.

Les traits communs que ces registres empruntent aux pavillons de libre immatriculation résident essentiellement dans :

- l'abandon ou le contournement⁹³ des exigences de nationalité, tant en matière de propriété des navires que de composition des équipages,
- l'absence de résidence effective des propriétaires ou de la direction de la compagnie maritime sur le territoire de l'Etat du pavillon,
- et une fiscalité avantageuse basée non pas sur les revenus de l'activité mais sur un système d'impôt forfaitaire annuel par navire (taxe au tonnage).

Au-delà des traits communs rappelés ci-dessus, il existe dans les registres secondaires des « dosages » plus ou moins forts de liberté d'immatriculation.

En particulier, l'intensité de la déréglementation dans certains registres a conduit l'ITF à les classer à la demande des syndicats dans la catégorie des pavillons de complaisance : Antilles néerlandaises, Bermudes, Canaries, *Cayman Islands*, *Cook Islands*, DIS, Gibraltar, GIS, Hong-Kong, Ile de Man, Madère, Terres Australes et Antarctiques Françaises, Registre International Français.

II. Union Européenne et universalisation.

Dans ce mouvement d'universalisation, l'Union Européenne et chacun des pays qui la composent ont une place particulière. Bien que n'ayant n'a pas vocation selon les Traités européens à gérer les questions de pavillon à la place des Etats membres, l'Union a pris indirectement part au débat sur la libre immatriculation en s'appuyant sur la libéralisation des services dans les transports, mais aussi sur le renforcement de la sécurité maritime⁹⁴. Par ailleurs, l'intégration dans l'Europe

⁹³ Par exemple en facilitant la création de sociétés domiciliées sur le territoire de l'Etat du pavillon, mais dirigées en fait de l'étranger. Voir plus bas la problématique des « entités à vocation spéciale ».

⁹⁴ Au plan européen, malgré les avancées de l'unification des législations dans nombre de domaines (notamment de liberté de circulation et d'établissement), le pavillon et l'immatriculation des navires restent des compétences exclusives des Etats membres, même si, indirectement, l'harmonisation dans ce secteur résulte des obligations consenties par les Etats en matière de liberté d'établissement et d'égalité de traitement des ressortissants communautaires. La France a ainsi procédé à la mise en conformité de sa législation concernant la propriété des navires ou la nationalité des équipages.

Directement, l'Union européenne continue à investir ce champ de compétences en se fondant sur des motifs tirés de la sécurité maritime. Par exemple, en vertu d'un Règlement européen de 2004 (Union européenne, 2004b), qui renforce un Règlement antérieur de 1991 (Union européenne, 1991), les États membres ne peuvent pas s'opposer pour des raisons techniques au transfert d'un navire du registre d'immatriculation d'un Etat membre à celui d'un autre Etat membre. Tout refus de transfert doit être soumis à l'appréciation préalable de la Commission européenne. Plus largement, l'Union européenne a créé en 2002, à la suite de la catastrophe de l' « Erika », une Agence

de nouveaux Etats membres tels que Chypre et Malte a aussi contribué à poser la problématique de la libre immatriculation sur des bases nouvelles.

A. Le contexte européen de libéralisation des services.

Un des aspects marquants des politiques conduites par l'Union européenne dans le secteur maritime réside dans l'application à ce secteur des principes de base que sont : la politique de la concurrence, la liberté de prestation des services et l'absence d'harmonisation en matière de pavillon (immatriculation, sécurité, fiscalité).

L'action de l'Union européenne dans le secteur maritime a pour toile de fond l'établissement et le respect des règles de concurrence visant à promouvoir sur le territoire européen une allocation optimale des ressources et des facteurs de production, et une diminution des coûts et des prix, notamment par la surveillance des phénomènes de concentration économique et l'interdiction des ententes, ainsi que la prohibition des aides publiques.

1. Interdiction des Conférences maritimes.

Sur ces bases, peu de mesures ont cependant été prises pour limiter la croissance des pavillons de libre immatriculation ou favoriser les pavillons nationaux.

Au contraire, les dispositions adoptées dans le secteur maritime dans les années 1980 (Union européenne, 1986), telles que le traitement dérogatoire des formes particulières d'entente appelées *Conférences maritimes*, ont été démantelées (2008).

Ce système était né à la fin du XIX^{ème} siècle avec la *Far East Freight Conference* créée en 1875 sur les lignes maritimes entre le Royaume-Uni et les Indes, le krach de 1873 ayant favorisé l'émergence des cartels⁹⁵. L'idée était alors de limiter les effets de la très forte concurrence due au développement du trafic maritime de lignes régulières. La généralisation de ce système a constitué une des particularités de l'organisation du transport maritime international, amenant l'OCDE à noter en 2003 dans son rapport final sur la politique de la concurrence dans le transport maritime de lignes régulières (OCDE/OECD, 2003a, p.20), que « *Depuis 130 ans et malgré les changements économiques, politiques et sociaux, ces arrangements formels – le système des Conférences (et d'autres formes*

européenne pour la sécurité maritime dont le siège est à Lisbonne et qui a pour vocation à promouvoir un niveau plus élevé de sécurité maritime, notamment par la coordination des actions des Etats membres dans ce domaine.

⁹⁵ Signalé également par Lénine (Lénine, 1917a, p.20).

d'accord pour limiter les capacités et fixer des taux (de fret) communs – ont servi et continuent de servir de principe d'organisation pour nombre d'acteurs du secteur ».

A partir des années 1960, les pays en développement ont joué un rôle déterminant dans le maintien du système. Pays « chargeurs », ils ont souhaité mettre en place un partage des cargaisons leur étant favorable. Comme on l'a évoqué plus haut, la Conférence des Nations unies pour le Commerce et de Développement (CNUCED) a adopté en 1974 un Code de conduite des Conférences maritimes, permettant pour la première fois de régler au niveau international les relations entre chargeurs et armateurs.

Dans les années 1990, l'OCDE puis l'Union Européenne avec le soutien des chargeurs – clients des compagnies maritimes et donc ayant un intérêt majeur à obtenir que celles-ci baissent les prix des transports des marchandises (taux de fret) – ont œuvré au démantèlement de ces ententes. L'Union Européenne a ainsi pris une « sentence de mort »⁹⁶ contre les Conférences maritimes en supprimant à compter de 2008 l'exemption qu'elle avait accordée et qui permettait aux compagnies exploitant des lignes à destination ou en provenance d'Europe de s'entendre sur les tarifs du fret, en dérogation aux règles de concurrence fixées par le Traité de Rome.

A l'évidence cette démarche de l'Union Européenne illustre bien le but général recherché qui est de faire diminuer les prix pratiqués sur les lignes, au risque de renforcer la pression sur les coûts d'exploitation, de renforcer l'intérêt des compagnies maritimes pour les pavillons de libre immatriculation et de contribuer ainsi à l'universalisation de ceux-ci.

2. Encadrement européen des aides financières publiques au transport maritime.

En complément de la suppression des ententes et dans le prolongement de la libéralisation des services de transport initiée depuis le début des années 1990, il y a lieu de signaler le développement de l'encadrement européen des aides financières publiques à ce secteur. Réglementée en 1989, puis 1997, la matière est actuellement régie par un système dit d'« Orientations communautaires sur les aides d'Etat au transport maritime » (Union européenne, 2004a). Au nom du maintien des conditions de concurrence entre les Etats membres de l'Union Européenne, cet encadrement restreint les possibilités d'octroi de subventions aux transports maritimes⁹⁷. L'approche des *Orientations communautaires* tient compte d'une « vérité qui

⁹⁶ Selon l'expression utilisée en France par le *Journal de la Marine Marchande*, n°4428, 5 novembre 2002, pp.6-7.

⁹⁷ A l'exception du soutien à certains trafics tels que les liaisons entre les îles du Continent européen, ou de la reconnaissance de missions de service public pour assurer la « continuité territoriale » par exemple.

dérange » : l'Union Européenne prend en effet acte de l'écart croissant entre la flotte de commerce demeurant juridiquement immatriculée sous les pavillons des Etats membres – flotte qui diminue – et la flotte réellement exploitée sous le contrôle des compagnies maritimes des Etats membres – flotte qui augmente par le recours aux pavillons de libre immatriculation.

Encore faut-il observer, pour apprécier pleinement l'écart, que l'exploitation sous le pavillon d'un Etat membre doit également tenir compte de l'instauration des registres secondaires ou internationaux... Dans cet ordre d'idées, les *Orientations communautaires* reconnaissent explicitement que « *Les compagnies maritimes des Etats membres contrôlent aujourd'hui un tiers de la flotte mondiale. L'adhésion en 2004 de Chypre et de Malte augmentera encore la dimension maritime de l'Union : les registres maritimes de ces deux pays représentent à l'heure actuelle environ 10% du tonnage mondial.* »

3. Application des principes de liberté de circulation et de liberté d'établissement.

Sur le fond comme sur la méthode, la libéralisation des services dans le domaine maritime en Europe contribue à renforcer l'universalisation de la libre immatriculation.

La libéralisation des activités maritimes en Europe est un cas particulier de la libéralisation générale des services ⁹⁸.

En effet, les transports maritimes font l'objet d'une protection ancienne. Les raisons, qui ont évolué avec le temps, en ont été évoquées : maîtrise du commerce maritime du XVIème au XXème siècle – surtout pour les pays insulaires ou disposant d'empires coloniaux, comme le Portugal, l'Espagne, les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, la France –, défense nationale, économie et emploi, etc. Le concept de « puissance maritime » est rémanent dans beaucoup de discours politiques sur le transport maritime en Europe, et tend à englober les raisons ci-dessus.

Les manifestations de cette protection dont les transports maritimes nationaux ont longtemps échappé à la libéralisation des services et aux règles de la concurrence : ainsi en est-il

⁹⁸ La Directive européenne de 2006 relative aux services dans le marché intérieur (Union européenne, 2006b), tout en renvoyant dans son article 2 §2 (d) les services de transport à des mesures particulières rappelle néanmoins les principes de base, d'une part, qu' « (2) il est impératif d'avoir un marché des services concurrentiel pour favoriser la croissance économique et la création d'emplois dans l'Union Européenne (...). Un marché libre obligeant les Etats membres à supprimer les obstacles à la circulation transfrontalière des services, tout en renforçant la transparence et l'information pour les consommateurs, offrirait un plus grand choix et de meilleurs services, à des prix plus bas aux consommateurs. » La même Directive rappelle d'autre part que « (64) en vue de créer un véritable marché intérieur des services, il est nécessaire de supprimer les restrictions à la liberté d'établissement et à la liberté de circulation des services qui figurent encore dans la législation de certains Etats membres (...) ».

- du monopole de pavillon, qui réserve les transports maritimes entre deux ports d'un même pays aux navires battant pavillon de ce pays,
- la réservation de certains transports aux navires battant pavillon national : transports militaires, transports de certaines marchandises (hydrocarbures, etc.),
- des règles d'octroi du pavillon, qui obligent le navire à respecter des règles nationales de construction, ou qui obligent le propriétaire, le capitaine et les équipages être, en totalité ou en majorité de la nationalité de l'Etat du pavillon ⁹⁹.

Pour ces raisons historiques, les transports maritimes ont donc longtemps bénéficié dans l'Union européenne d'un traitement particulier. Cette « exception maritime » se caractérisait par le maintien des Conférences maritimes dérogoires à la législation sur les ententes, l'existence de « camps retranchés » tels que les restrictions à la liberté d'établissement par divers monopoles, les restrictions de nationalité à bord des navires, le développement de régimes de « continuité territoriale », contribuant indirectement à nationaliser le transport maritime.

Ce n'est que progressivement que l'Union s'est intéressée aux transports maritimes (Angelelli, 2011), initialement pour des raisons de sécurité (Union européenne, 1979 ; Union européenne, 1993) et aussi en vue de réaliser le Marché Unique (Union européenne, 1991 ; Union européenne, 1992). La création relativement récente (1992) d'une politique commune des transports, confirmée en 2006 (Union européenne, 2006a), puis 2009 (Union européenne, 2009a) bénéficie d'un accélérateur avec les impératifs de sécurité découlant des catastrophes maritimes et, globalement, de la volonté d'internaliser les coûts externes (Union européenne, 2008) : « Les objectifs généraux de la politique des transports restent les mêmes: il s'agit d'assurer la mobilité dans de bonnes conditions de compétitivité, de sûreté, de sécurité et de respect de l'environnement, qui répondent totalement à l'agenda de Lisbonne révisé pour la croissance et l'emploi et la stratégie révisée en faveur du développement durable ». Le transport doit contribuer à la réalisation du marché unique.

Au plan de la méthode, il est fait usage de la « carotte » et du « bâton » selon un dosage particulier :

S'agissant des incitations, du fait de l'absence de moyens publics financiers suffisants, l'Union invite d'une part à concentrer les moyens sur un faible nombre de projets favorisant l'intégration

⁹⁹ ou maintien d'obstacles nationaux en matière de reconnaissance des qualifications professionnelles à bord des navires.

territoriale et d'autre part à privilégier le partenariat public-privé pour les investissements et l'exploitation (autoroutes, aéroports, ports) ;

S'agissant des contraintes légales, les objectifs généraux de la politique des transports seront atteints par l'instauration de la concurrence en matière de transport aérien (« ciel unique », routier, ferroviaire, maritime ou en matière d'infrastructures (voierie, aéroports, ports, etc.).

A terme, un espace maritime européen commun sera créé visant « à éliminer les obstacles au commerce intérieur, à permettre à l'UE de fixer des normes élevées en matière sociale, environnementale, de sécurité et de sûreté, et à promouvoir le développement d'infrastructures et d'activités compétitives tout en gardant à l'esprit le contexte mondial dans lequel opère la navigation. » (Union européenne, 2008, p.14).

Des communications de la Commission européenne en 2009¹⁰⁰ précisent cette volonté.

B. L'élargissement de l'Europe en 2004 et les nouvelles problématiques du pavillon.

A partir de 2004, l'entrée dans l'Union Européenne de Malte et de Chypre, puis de la Pologne et des Pays Baltes va renforcer, quantitativement et qualitativement, la tendance européenne à un certain abandon des logiques de pavillon.

1. L'effet quantitatif.

Quantitativement, il suffit de comparer l'état des flottes sous pavillon des Etats membres avant et après l'adhésion de Malte, Chypre, de la Pologne et des Pays Baltes en 2004.

Le tableau n°13, *infra*, met en évidence deux aspects :

¹⁰⁰ (Union européenne, 2009a). Communication du 21 janvier 2009 de la Commission au Parlement européen, au Conseil, Comité économique et social européen et au Comité des régions - Communication et programme d'action en vue de créer un espace maritime européen sans barrières /* COM/2009/0010 final */.

Tableau 12 : Flottes marchandes immatriculées dans les Etats de l'Union européenne en 2003 (« Europe à 15 ») et en 2004 (« Europe à 25 »), en milliers de tonnes de port en lourd (TPL).

<i>Etats membres de l'Union européenne</i>	<i>Année d'adhésion des Etats à l'Union européenne</i>	<i>2003</i>	<i>Part de chaque flotte nationale dans la flotte des 15 Etats membres</i>	<i>2004</i>	<i>Part de chaque flotte nationale dans la flotte des 25 Etats membres en 2004</i>
Allemagne	1957	7 730	6,44%	6 902	3,36%
Autriche	1995	38	0,03%	41	0,02%
Belgique	1957	235	0,20%	1 938	0,94%
Danemark	1973	9 247	7,71%	9 173	4,46%
Espagne	1986	2 338	1,95%	2 587	1,26%
Finlande	1995	1 222	1,02%	1 146	0,56%
France	1957	6 360	5,30%	6 389	3,11%
Grèce	1981	49 306	41,10%	54 481	26,50%
Irlande	1973	175	0,15%	446	0,22%
Italie	1957	11 500	9,59%	10 575	5,14%
Luxembourg	1957	2 038	1,70%	1 366	0,66%
Pays-Bas	1957	7 255	6,05%	7 920	3,85%
Portugal	1986	1 614	1,35%	1 608	0,78%
Royaume-Uni	1973	17 021	14,19%	21 536	10,48%
Suède	1995	1 886	1,57%	2 116	1,03%
Total du tonnage de la flotte européenne (15 Etats ayant adhéré avant 2004)		119 968	100,00%	128 225	62,37%
Chypre	2004			35 332	17,19%
Estonie	2004			227	0,11%
Hongrie	2004			10	0,00%
Lettonie	2004			53	0,03%
Lituanie	2004			403	0,20%
Malte	2004			40 998	19,94%
Pologne	2004			300	0,15%
République tchèque	2004			0	0,00%
Slovaquie	2004			43	0,02%
Slovénie	2004			1	0,00%
Total du tonnage des 10 Etats ayant adhéré en 2004				77 366	37,63%
Total du tonnage de la flotte européenne (25 Etats ayant adhéré avant 2004 et en 2004)				205 591	100,00%

Source : Anegelli, P. (2011), à partir des données de la CNUCED (Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires, 1980-2011 < <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> > [Consulté en Juillet 2011].

- une augmentation de 71% de la flotte européenne du fait des adhésions de 2004, passant de 120 millions de TPL en 2003 (« Europe à 15 ») à 205 millions de TPL en 2004 (« Europe à 25 ») ;

- en 2004, les 4 premières flottes marchandes européennes, représentant près de 75% du port en lourd, sont désormais celles de la Grèce (26,50% du total européen), Malte (19,94%), Chypre (17,19%) et la Grande-Bretagne (10,48%).

Toujours au plan quantitatif, le tableau n°14 compare la part de la flotte européenne dans la flotte mondiale avant et après l'adhésion de 2004. On voit très nettement que le rattachement des flottes des nouveaux adhérents a contribué à restaurer la part de l'Europe dans les flottes de commerce mondiales (la part des pavillons de l'Union européenne exprimée en TPL passe ainsi de 14,25% à 23,80%).

Tableau 13: Part des flottes marchandes immatriculées dans les Etats de l'Union européenne dans la flotte mondiale en 2003 et 2004, en milliers de TPL.

	<i>Part de la flotte européenne dans la flotte mondiale</i>			
	<i>2003</i>		<i>2004</i>	
Tonnage de la flotte européenne (15 Etats ayant adhéré avant 2004)	119 968	14,25%	128 225	14,85%
Tonnage de la flotte européenne (25 Etats ayant adhéré avant 2004 et en 2004)			205 591	23,80%
Total du tonnage de la flotte mondiale	841 735	100,00%	863 667	100,00%

Source : Angelelli, P. (2011), à partir des données de la CNUCED (Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires, 1980-2011
< <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> > [Consulté en Juillet 2011].

2. La portée qualitative de l'élargissement de 2004.

Du point de vue qualitatif, l'accroissement de la flotte sous pavillon des Etats membres de l'Union Européenne n'apparaît cependant pas de nature à inverser la tendance de croissance de la libre immatriculation et celle de la diminution concomitante des flottes des pays maritimes traditionnels.

En premier lieu, certaines des flottes des nouveaux pays intégrés à l'Union Européenne (Malte et Chypre) demeurent classées « flottes de complaisance » selon la liste établie par l'ITF. L'absorption juridique de ces flottes dans l'Union Européenne n'a pas modifié immédiatement leurs caractères fondamentaux.

En second lieu, si l'adhésion de Malte et de Chypre s'est trouvée conditionnée par l'intégration de la réglementation européenne s'imposant aux Etats membres (« *acquis communautaire* »), cet *acquis* était relativement faible en matière de pavillon. Par ailleurs, les réserves avancées par l'Union européenne portaient quasi-exclusivement sur la sécurité maritime et non sur les caractères principaux de la libre immatriculation (fiscalité, droit social, droit des sociétés, nationalité des propriétaires et des équipages, etc.).

L'appréciation suivante est d'ailleurs donnée par la Commission européenne en 2003 dans son ultime rapport avant l'adhésion de Chypre et Malte ¹⁰¹ :

« Dans le domaine de la sécurité maritime, Chypre et Malte restent toutes deux sur la liste noire du Mémorandum de Paris. Elles ne sont pas parvenues à allouer suffisamment de ressources à la réalisation des tâches découlant de leur obligation de contrôler, en tant qu'État du pavillon, la sécurité des navires de mer. Dans le cas de Chypre, le système de contrôle par l'État du port constitue une source de vives préoccupations, notamment sur le plan des ressources allouées à cet effet. Chypre et Malte doivent s'atteler d'urgence à la mise en oeuvre de ces tâches. Si ces problèmes ne trouvent pas de solution avant l'adhésion, des mesures pourraient devoir être prises pour protéger les autres États membres contre les effets négatifs qu'une application peu rigoureuse dans ces pays pourrait entraîner. » (p.17).

Eu égard aux intentions affichées par les candidats ¹⁰², il ne semble pas que ces réserves aient gêné l'adhésion de Chypre et Malte. Au final, la (faible) législation européenne en matière de pavillon

¹⁰¹ Rapport global de suivi de la Commission européenne sur le degré de préparation à l'adhésion à l'UE de la République tchèque, de l'Estonie, de Chypre, de la Lettonie, de la Lituanie, de la Hongrie, de Malte, de la Pologne, de la Slovaquie {SEC (2003) 1200 - 1209} /* COM/2003/0675 final */ en date du 5 novembre 2003.

¹⁰² Les synthèses de législation européenne portant sur la reprise de l'acquis communautaire par Malte (< http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/2004_and_2007_enlargement/malta/e13112_fr.htm >

indiquent : « Concernant le transport maritime, la révision de la loi sur la marine marchande, votée en juillet 2000, vise à aligner la législation maltaise sur l'acquis communautaire concernant les qualifications des équipages et d'autres normes de sécurité maritime. De nouvelles lois doivent également intégrer des règles de sécurité concernant les navires de transport de passagers. Quant aux dispositions relatives au cabotage maritime, elles doivent encore être transposées. Il existe désormais un registre complet concernant les navires battant pavillon maltais et la tenue des statistiques fait l'objet d'améliorations constantes. Mais des efforts importants sont encore nécessaires sur le plan de la sécurité maritime. Malte doit tout particulièrement s'attacher à se conformer aux règles communautaires sur les contrôles par l'État du port et les inspections par l'État du pavillon, en augmentant la fréquence de ces inspections et en élaborant un cadre de coopération avec les sociétés de classification. Elle doit également veiller à disposer d'un nombre suffisant d'inspecteurs qualifiés pour appliquer l'acquis.

« En 2001, Malte a présenté à la Commission un plan d'action pour le transport maritime dans le but d'arrêter un calendrier pour l'alignement sur l'acquis.

« En 2003, les structures administratives sont créées, mais doivent bénéficier de recrutements supplémentaires. Malte devrait poursuivre ses efforts pour améliorer encore ses normes de sécurité. »

S'agissant de Chypre les mêmes fiches de synthèse de législation européenne rappellent que (< http://europa.eu/legislation_summaries/enlargement/2004_and_2007_enlargement/cyprus/e13111_fr.htm > :

maritime ne paraît pas avoir représenté une contrainte insurmontable pour les nouveaux adhérents. Ceux-ci en revanche ont probablement eu une influence sur la politique européenne.

3. Interrogations sur l'influence de Chypre et de Malte.

L'influence de Chypre et Malte sur la politique maritime de l'Union européenne reste à étudier et dépasse l'objet du présent travail. On avancera seulement ci-après quelques éléments de réflexion sur les interactions entre l'Union européenne et ces Etats.

Dans le sens *Europe - Nouveaux Adhérents*, l'acquis communautaire en matière de pavillon – et en matière maritime en général – était sans doute trop faible en 2004 pour constituer une force obligeant Malte et Chypre à abandonner la pratique de la libre immatriculation des navires. Les contraintes européennes liées à la sécurité maritime ont donc plutôt suivi le canal de l'obligation des Etats membres de renforcer les dispositions relatives au contrôle par l'Etat du port (Mémorandum de Paris, et droit communautaire afférent ¹⁰³).

Dans le sens *Nouveaux Adhérents - Europe*, on peut formuler l'hypothèse selon laquelle ce n'est pas l'Europe qui a infléchi la législation maritime des nouveaux adhérents, mais les nouveaux adhérents qui ont infléchi la législation européenne. Quelques éléments viennent à l'appui de

« Dans le domaine des transports maritimes, au début de l'année 2000, le gouvernement a adopté une politique plus restrictive concernant l'immatriculation des navires chypriotes, afin d'améliorer la qualité de la flotte battant pavillon chypriote, ainsi que son niveau général de sécurité. En février 2000, le système harmonisé de visites et de délivrance des certificats (HSSC) a été mis en place, afin de mieux réglementer le rôle des sociétés de classification.

« En 2001, Chypre a aligné sa législation notamment en matière de contrôles de sécurité. Cependant, des normes plus rigoureuses sont imposées lors de l'immatriculation de navires vétustes et une politique plus sévère est appliquée à l'égard des navires qui ne satisfont pas aux normes. Les pourcentages d'immobilisation relevés pour les navires chypriotes à la suite de contrôles effectués par l'Etat du port restent cependant nettement supérieurs à la moyenne des navires battant pavillon d'un Etat membre de l'UE.

« En 2002 Chypre a transposé la législation relative aux équipements maritimes. Le département de la marine marchande a commencé à délivrer à tous les officiers servant à bord de navires chypriotes des visas de qualification professionnelle. En matière de capacité administrative, le réseau mondial d'inspecteurs chargés de contrôler l'état des navires a été renforcé.

« En 2003, le pavillon chypriote continue de figurer sur la liste noire du mémorandum de Paris sur le contrôle des navires du port. Les structures administratives appropriées dans ce domaine sont en place mais doivent être encore renforcées.

« D'autre part, il est urgent d'informatiser le département de la marine marchande, notamment en ce qui concerne la gestion des dossiers des navires. »

¹⁰³ En particulier : Règlement 391/2009 - Harmonisation des règles des sociétés classification (refonte) (Union européenne, 2009g ; Union européenne, 2009h) ; Règlement 392/2009 – Responsabilité des transporteurs passagers par mer (Union européenne, 2009h) ; Directive 2009/15 – Contrôle des organismes contrôlant les navires (Union européenne, 2009b) ; Directive 2009/16 – Contrôle par Etat du port (Union européenne, 2009c) ; Directive 2009/18 - Principes d'enquêtes après accidents de mer (Union européenne, 2009d) ; Directive 2009/21 – Obligations Etats du pavillon (Union européenne, 2009e) ; Directive 2009/45 – Sécurité navires à passagers (refonte) (Union européenne, 2009f) ; Règlement 428/2010 – Inspections renforcées des navires ; Règlement 801/2010 – Critères relatifs à l'Etat du pavillon en matière de contrôle ; Règlement 802/2010 – Respect des normes de sécurité par les compagnies maritimes ; Directive 2010/68 – Equipements marins, etc.

cette hypothèse, qui renforce l'idée sous-jacente dans la présente Section selon laquelle l'Union européenne a indirectement concouru à l'universalisation de la libre immatriculation.

D'abord, il faut constater que plus de sept ans après les adhésions de 2004, les Etats en cause font toujours partie de la liste des pavillons de complaisance ¹⁰⁴. Mais on constate également que Chypre et Malte répondent au concept plus objectif de libre immatriculation – mieux cerné par le facteur d'internationalisation de la flotte, c'est-à-dire la part des navires détenus par des non-résidents dans la flotte immatriculée dans le pays, et complété par le facteur de dépavillonnement ou de *flagging out*, c'est-à-dire la part de la flotte détenue par des résidents d'un pays immatriculée dans un autre pays. En effet, Chypre et Malte affichent respectivement un facteur d'internationalisation de 80,4% et de 93,4% ¹⁰⁵. En complément, le facteur de dépavillonnement est de 60,4% à Chypre et 3,1% à Malte.

Ensuite, en liaison avec les aspects qui précèdent, si la législation européenne s'est effectivement renforcée en matière maritime ¹⁰⁶, ses points d'appui demeurent la libéralisation des services et la recherche de l'harmonisation du contrôle de sécurité des navires de tous les pavillons en escale dans les ports européens, plutôt que – sous réserve d'absence de discrimination nationale entre européens – le contrôle en amont des conditions d'immatriculation des navires, les règles de propriété, la nationalité des équipages, le droit du travail et le droit de la sécurité sociale applicables, etc.

Enfin, les flottes chypriote et maltaise ont tiré parti de l'adhésion car le statut d'Etat membre leur a ouvert un certain nombre de possibilités, sans qu'ils perdent pour cela leurs « qualités » de base – souplesse, faible coût, etc.

Un dernier point, plus politique, est à souligner : l'influence des nouveaux adhérents dans les instances internationales telles que l'Organisation Maritime Internationale (OMI).

On sait que l'OMI élabore les conventions internationales relatives à la sécurité maritime. Elle est composée de 169 Etats – l'Union européenne n'en est pas membre – dont chacun dispose d'une

¹⁰⁴ Voir le site < <http://www.itfglobal.org/flags-convenience/flags-convenien-183.cfm> > [Consulté en Octobre 2011].

¹⁰⁵ Signifiant concrètement qu'en 2010, 80,4% des navires d'un tonnage supérieur à 1000 immatriculés à Chypre et 93,4% des navires d'un tonnage supérieur à 1000 immatriculés à Malte sont la propriété d'étrangers. Par comparaison, ce taux est de 17,5% aux Etats-Unis et 27,5% en France, mais de 94,0% aux Bahamas, 94,4% aux Iles Marshall, 95,7% au Liberia, 85,3% au Panama et 90,7% à Saint-Vincent.

¹⁰⁶ Fin des navigations réservées aux pavillons nationaux, fin des conférences maritimes, fin des discriminations nationales à l'embauche des marins, renforcement des contrôles de sécurité des navires étrangers en escale dans les ports européens, etc.

voix à l'Assemblée Générale de l'organisation. Au-delà du principe *un Etat-une voix*, deux aspects peuvent cependant conférer un poids supplémentaire aux Etats disposant de flottes importantes : leur participation au budget et le mode de représentation au Conseil exécutif de l'OMI (Angelelli & Moretti, 2008, p.124 & ss.).

Bien que les droits de vote ne soient pas liés au montant des contributions, il est intéressant de signaler que les principaux financeurs au budget de l'OMI ¹⁰⁷ sont les pays suivants:

Tableau 14: Les 10 premiers Etats contributeurs au budget de l'OMI (2010-2011).

<i>Les 10 premiers Etats contributeurs au budget de l'OMI</i>	<i>Montants (Millions de Livres Sterling)</i>	<i>Part de la contribution de l'Etat sur l'ensemble du budget de l'Organisation</i>
Panama	5,3	19,3%
Liberia	2,5	8,8%
Bahamas	1,4	4,9%
Iles Marshall	1,3	4,8%
Royaume-Uni	1,3	4,8%
Grèce	1,2	4,3%
Singapour	1,1	4,4%
Malte	0,97	3,5%
Japon	0,94	3,4%
Chine (R.P.)	0,91	3,3%

Sources : Organisation Maritime Internationale (2011),
Site < <http://www.imo.org/About/Pages/Structure.aspx> > [Consulté en janvier 2011].

Le Royaume-Uni, la Grèce et Malte, membres de l'Union européenne, sont donc des contributeurs importants au budget, qui est pour l'essentiel alimenté par les participations de pays de libre immatriculation. Le Panama, le Liberia, les Bahamas, les Iles Marshall et Malte représentent plus de 40% des recettes budgétaires de l'Organisation. Chypre et Malte permettent à l'Union européenne de disposer d'un poids nouveau à l'organe exécutif de l'OMI (Conseil) avec 11 sièges sur 40 ¹⁰⁸.

¹⁰⁷ Le budget est voté par l'Assemblée de l'OMI pour 2 ans. Le budget 2010-2011 est de 61 151 200 Livres Sterling (Résolution A.1014(26) adoptée le 2 décembre 2009).

¹⁰⁸ Le Conseil de l'OMI est composé de 40 Etats ; c'est non seulement l'organe exécutif de l'Assemblée mais il assure la continuité des fonctions de l'Assemblée lors des intersessions, coordonne les travaux des différents comités spécialisés et prépare les travaux de l'Organisation et son budget.

Afin d'équilibrer la représentation des Etats, le Conseil exécutif est composé de 3 collèges : un collège de 10 Etats choisis par les membres de l'Assemblée parmi les Etats dont les flottes de commerce sont les plus importantes ; un autre collège de 10 Etats choisis parmi les Etats ayant les intérêts les plus importants en matière de commerce maritime international ; et enfin, un collège de 20 Etats ayant des intérêts spécifiques dans le transport maritime ou la navigation et permettant de représenter toutes les principales zones géographiques du monde .

Du fait de l'importance de leur flotte de commerce, Chypre et Malte ont la faculté de siéger dans le premier ou le troisième collège. Actuellement, ces Etats permettent à l'Union européenne de disposer d'un poids nouveau au Conseil avec 11 sièges sur 40.

La question est de savoir si – et dans quelle mesure – l'Union européenne pourra utiliser la représentation des nouveaux adhérents pour appuyer au niveau international sa politique maritime, ou l'inverse.

C. L'accent mis par l'Union européenne sur le contrôle des navires

L'évocation du cas particulier de l'Union européenne dans cette Section consacrée à l'universalisation contemporaine de la libre immatriculation des navires ne serait pas complète sans aborder sommairement la « philosophie » du contrôle des navires ¹⁰⁹.

1. Contrôle par l'Etat du port.

Puisqu'en immatriculant un navire, l'Etat du pavillon s'oblige en principe à lui imposer sa loi et à en contrôler l'exécution à bord ¹¹⁰, mais que l'exercice de la souveraineté peut vider ce principe de son contenu, le rôle de l'Etat du pavillon est progressivement devenu sujet à caution.

On a vu plus haut dans ce chapitre que l'Union européenne, prenant acte de l'essor de la libre immatriculation et du *déni de contrôle* commis par certains Etats du pavillon, avait progressivement ¹¹¹ développé une politique générale consistant à contrôler dans les ports d'escale européens le respect par les navires étrangers des normes internationales (notion dite de

¹⁰⁹ L'exploitation internationale des navires nécessite qu'ils puissent disposer d'un système juridique stable quel que soit l'endroit où ils évoluent. Le droit de la mer au sens générique repose donc sur un compromis qui rend possible cette exploitation : le navire immatriculé dans un Etat se voit appliquer les règles déterminées par cet Etat pour tout ce qui touche son organisation interne (règles de construction, sécurité, régime de propriété, nationalité des équipages, droit du travail, protection sociale, fiscalité des revenus du navire, régime douanier applicable, droit pénal et droit civil applicables à bord, etc.). Le navire dispose d'une sorte d'immunité lorsqu'il se trouve dans les eaux d'un autre Etat. Très schématiquement, il n'est soumis aux règles de l'Etat étranger dans les eaux duquel il se trouve que pour ce qui concerne son comportement (règles pour prévenir les abordages, vitesses, postes à quai, etc.).

La souveraineté de l'Etat sur le navire où il est immatriculé (Etat du pavillon) est donc le principe ; la souveraineté de l'Etat où le navire se trouve (Etat du port ou Etat côtier), l'exception, justifiée par la nécessité pour cet Etat de se protéger (risque de pollution, accident, etc.).

La libre immatriculation est fondée sur la souveraineté qui permet à un Etat de fixer librement les conditions dans lesquelles il immatricule un navire (ou le fait immatriculer dans un territoire dépendant).

Or, dans un monde matériellement globalisé par les échanges de biens de consommation et de facteurs de production, mais juridiquement cloisonné par les Etats, ce droit souverain peut constituer une valeur en soi – puisqu'il conditionne le système de droit applicable à un navire (ou à la personne) – et s'exerce de façons variées et plus ou moins exigeantes.

Les Etats pratiquant la libre immatriculation offrent par conséquent aux navires qui sont la propriété d'étrangers (ou de non-résidents) un système juridique national correspondant à leurs besoins, et généralement peu contraignant en matière d'organisation interne du navire.

Partant de là, les Etats de libre immatriculation ont concurrencé les Etats maritimes traditionnels – et se concurrencent entre eux – sur le terrain des réglementations applicables aux navires.

¹¹⁰ Obligations dont le cadre général est fixé par la Convention des Nations unies sur le droit de la mer de 1982, et notamment ses articles 91, 92, 94 et 217.

¹¹¹ Les premiers textes datent de la fin des années 1970 (Union européenne, 1979).

« contrôle par l'Etat du port »). Certains Etats du pavillon n'exerçant pas leurs prérogatives, les Etats du port ont donc renforcé leur autorité dans le domaine technique, et la fonction de contrôle des navires s'est donc reportée de l'Etat du pavillon sur l'Etat du port ¹¹², en tant que « seconde ligne de défense » ¹¹³.

Stricto sensu, le contrôle par l'Etat du port est la vérification de l'application de normes internationales conventionnelles aux navires étrangers en escale. Le but du dispositif est d'améliorer l'application desdites Conventions et donc la sécurité maritime globale en bannissant les navires sous normes et en substituant les contrôles de l'Etat d'escale (Etat du port) aux contrôles de l'Etat du pavillon qui peuvent être défectueux. Pratiquement, les inspections conduites dans les ports d'escale donnent lieu à des prescriptions qui peuvent aller jusqu'au blocage ou au « bannissement » des navires inspectés en fonction du nombre et de la gravité des déficiences constatées ¹¹⁴.

En développant depuis près de 20 ans le contrôle par l'Etat du port, l'Union européenne, en cohérence avec sa politique de sécurité maritime et de protection de l'environnement marin, s'attache donc à l'essentiel, qui est la réduction du nombre des navires sous-normes, qui sont

¹¹² sur la base des Conventions internationales et en particulier des Conventions SOLAS 1974, MARPOL 1973/78, STCW 1978/95 et de la Convention n°147 de l'OIT (qui sera remplacée par la Convention consolidée du Travail maritime de février 2006 lorsqu'elle aura été ratifiée par un nombre suffisant d'Etats).

¹¹³ « *Port State Control is to be understood and seen as the second line of defense to eliminate substandard vessels to operate on the seven seas* » (S. Knapp & Franses, 2008, p.653).

¹¹⁴ L'originalité de ce dispositif tient en trois points principaux. Premièrement, le contrôle par l'Etat du port tel qu'il a été mis en œuvre à partir de 1982 ne repose pas sur un droit nouveau que les ports d'escale imposeraient unilatéralement aux navires étrangers. Le contrôle repose sur les conventions internationales en vigueur ratifiées par les Etats du pavillon. L'originalité ne vient donc pas du droit lui-même mais du fait qu'il est appliqué dans le cadre d'arrangements administratifs, appelés Mémoires d'Entente ou « *Memorandums of Understanding – MoU* », c'est-à-dire d'accords entre administrations techniques des différents Etats visant à harmoniser les contrôles des navires et à centraliser les données relatives aux navires contrôlés. C'est ainsi que la zone européenne est régie depuis 1982 par le Mémoire de Paris qui comptait initialement 14 Etats et aujourd'hui 22.

Deuxièmement, le Mémoire de Paris n'appartenait pas originellement au système de droit de l'Union européenne. C'était un simple accord intergouvernemental négocié et conclu en dehors des institutions européennes. D'ailleurs, les Etats parties à l'accord n'étaient pas tous membres de l'Union, et tous les Etats de l'Union n'adhéraient pas à l'accord. Ce n'est qu'à partir de 1995 que l'Union européenne a intégré le dispositif dans son système.

La Directive de 1995 a rendu le dispositif de contrôle des navires par l'Etat du port obligatoire dans les Etats membres de l'Union européenne. L'ensemble a été renforcé après les catastrophes maritimes de l'Erika et du Prestige, en coordination avec la création de l'Agence Européenne de Sécurité Maritime et du Comité européen de Sécurité maritime (Union européenne, 2002). Dans ce contexte, d'autres mesures ont été prises au plan européen pour créer une politique globale de sécurité maritime, dont le contrôle par l'Etat du port est un des tout premiers piliers. Aujourd'hui, sous l'empire des nouvelles Directives de 2009 (Union européenne, 2009b ; Union européenne, 2009c), l'ambition est de contrôler 100% des navires étrangers faisant escale en Europe.

Parallèlement, au regard du succès du Mémoire de Paris, l'Organisation Maritime Internationale a prescrit en 1991 la généralisation de la méthode des Mémoires d'entente à d'autres régions du monde.

Troisièmement, sur la base de normes internationalement reconnues et d'un dispositif de contrôle élargi et intégré au système européen, le *MoU* vise concrètement à l'élimination des navires sous normes (y compris sous-normes sociales).

aussi à l'origine du rejet des pavillons de libre immatriculation et des pavillons de complaisance dans les opinions publiques.

2. Renforcement des responsabilités des Etats du pavillon ?

Ce renforcement du contrôle des navires étrangers dans les ports d'escale laisse penser que l'Union européenne privilégie dorénavant le contrôle des navires par l'Etat du port plutôt que la gestion normale et classique prévue par le droit de la mer ¹¹⁵ qui est le contrôle des navires par l'Etat dont ils battent le pavillon. C'est vrai. Néanmoins, le dispositif de contrôle par l'Etat du port a conduit paradoxalement à un renforcement des responsabilités de l'Etat du pavillon, et donc de l'application du droit de la mer ¹¹⁶.

Il résulte des points évoqués que le renforcement des contrôles par l'Etat du port conduit peut-être, en pratique, à une séparation progressive entre les notions longtemps amalgamées de libre immatriculation, de complaisance et de navires sous-normes. Loin d'affaiblir la libre immatriculation, l'« assainissement » du secteur pourrait lui être profitable – au moins pour les pavillons de libre immatriculation établis de longue date. Les analyses conduites par Alderton et Winchester semblent aller dans ce sens (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.39 ; T. Alderton & Winchester, 2002c, pp.158-159) ¹¹⁷.

¹¹⁵ En particulier, la Convention des Nations unies sur le droit de la mer.

¹¹⁶ Primo, le contrôle par l'Etat du port complète en réalité le contrôle par l'Etat du pavillon, mais ne s'y substitue pas. Au contraire, il amène les Etats du pavillon ainsi que les compagnies maritimes à faire preuve de vigilance afin que les navires contrôlés ne soient pas bloqués dans les ports d'escale pour déficiences. De sorte que, même les Etats de libre immatriculation – qui font de l'immatriculation des navires une activité économique – ont intérêt que leurs navires ne soient pas immobilisés, au risque de voir les compagnies changer de pavillon. Dans cette perspective, l'Union a refondu les règles concernant les sociétés de classification et les organismes de contrôle (Règlements et Directives de 2009).

Secundo, le contrôle par l'Etat du port est un processus qui a conduit à une identification objective des pavillons à risque. Les volumes de données recueillies lors des contrôles ont permis de définir les profils réels des pays du point de vue de leur capacité à appliquer les conventions internationales de l'OMI sur la sécurité maritime et la protection de l'environnement marin, et de l'OIT sur les normes sociales minimales à bord des navires. Cet élément concourt également à limiter de facto le recours à des typologies trop empiriques et subjectives classant les navires à partir de leur statut juridique ou fiscal, plus que leur dangerosité (en particulier, les 6 critères du Rapport Rochdale, évoqués plus haut). Suivant l'initiative de l'OMI de faire appliquer effectivement les conventions internationales maritimes par les Etats qui les ont ratifiées, l'Union européenne s'intéresse depuis le milieu des années 2000 aux Etats du pavillon (Union européenne, 2005 ; Union européenne, 2009e). De même, les volumes de données des contrôles permettent aussi de cerner le profil des compagnies maritimes (Règlement (UE) n°802/2010 de la Commission du 13 septembre 2010 portant application de l'article 10, paragraphe 3, et de l'article 27 de la directive 2009/16/CE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne le respect des normes par les compagnies).

¹¹⁷ « *As the Port State Control system has become more effective, so the older, larger, more established Flags Of Convenience have sought to conform to internationally accepted standards. This increase in standards has left a gap in the flag market for both ships that have been deleted from more established FOCs, and shipowners who do not wish to, or cannot, incur the cost implications of increased regulation. It is this very space at the bottom of the market that these new registers enter and fight for amongst themselves.* » (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.39).

Après avoir rappelé sommairement les cadres et les perspectives historiques, géographiques et légales de la libre immatriculation des navires, on peut résumer ci-après quelques conclusions d'étape.

En premier lieu, et malgré les attaques politiques tendant à la bannir, la libre immatriculation s'est développée d'une façon telle qu'elle apparaît désormais comme un phénomène universel, tant au plan géographique que par son caractère général. Elle est d'ailleurs imitée par les pays maritimes traditionnels.

En second lieu, la généralisation du phénomène a conduit à l'abandon de la critique traditionnelle des *pavillons de complaisance* au profit d'une approche plus pragmatique centrée sur les conséquences prévisibles ou supposées des *navires sous-normes*, quel que soit leur pavillon. Une sorte de synthèse de cette approche a été initiée par les pays européens depuis le début des années 1980 le Contrôle par l'Etat du port (*Port State Control*). Cette notion tire les conséquences de la difficulté ou de l'abandon du contrôle des navires par certains pays qui les immatriculent – c'est-à-dire les Etats du pavillon –, ainsi que de l'effondrement concomitant des flottes de commerce des pays maritimes traditionnels. Le développement du *Port State Control* affaiblit donc l'alternative voire l'opposition entre le droit souverain des Etats à immatriculer les navires – qui tolère la libre immatriculation – et les exigences croissantes de sécurité maritime et de la protection de l'environnement marin. Cette situation peut paradoxalement favoriser la libre immatriculation, qui se dissocierait ainsi de la navigation sous-normes et retrouverait un droit de cité en tant que service à caractère économique méritant un examen plus approfondi, mais aussi le report vers d'autres zones géographiques moins bien contrôlées des navires sous-normes ¹¹⁸.

En effet, en troisième et dernier lieu, le développement du phénomène de libre immatriculation et son affranchissement progressif d'une critique sociale ou juridique plus qu'économique permettent de s'interroger sur l'existence d'une économie de la libre immatriculation.

¹¹⁸ Voir notamment sur ce point, S. Knapp & Franses, 2008, p.661.

Chapitre II – DU DROIT A LA SCIENCE ECONOMIQUE.

Pour l'essentiel, la réflexion sur les pavillons de libre immatriculation qui s'est développée à partir de la Seconde Guerre Mondiale en parallèle à l'essor de ces pavillons a présenté trois caractères.

1. D'abord, le pavillon étant traditionnellement considéré comme un élément de la souveraineté de l'Etat a surtout été abordé dans un contexte juridique et politique,

Le point de vue juridique a prédominé – et prédomine encore largement – pour définir les conditions auxquelles était subordonné l'octroi de la « nationalité » à un navire ¹¹⁹.

Au double titre du droit de la mer – droit international public – et du droit maritime – droit privé à caractère international et national –, le pavillon apparaît comme un problème de droit, même lorsqu'il concerne le commerce et l'économie.

Complétant le point de vue juridique, et se fondant sur les aspects de nationalité autant que de souveraineté, le pavillon est, également et de façon récurrente, traité en termes politiques.

Encore actuellement, la flotte des navires de commerce apparaît pour le personnel politique comme un élément de la puissance de l'Etat. Au mieux, en France par exemple, cette vision s'appuie sur une nostalgie impériale s'échelonnant sur trois siècles depuis l'Ordonnance d'août 1681 sur la marine, jusqu'au lancement du Paquebot France, en passant par les compagnies à charte du XVIIIème siècle, puis par les compagnies nationales du milieu du XIXème siècle et une certaine fusion des secteurs public et privé avec les ministères « de la Marine et des Colonies » et de la « Marine Marchande ». Au demeurant, cette fusion n'a probablement jamais atteint en France les niveaux des Pays-Bas ou de l'Angleterre (Morineau, 1994).

¹¹⁹ D'une part, la coutume internationale admettait le droit pour chaque Etat, y compris les Etats sans littoral, d'attribuer son pavillon à des navires. D'autre part, un certain nombre de principes coutumiers purement juridiques définissaient les conditions d'octroi du pavillon : nationalité des propriétaires du navire, nationalité des équipages, obligation de construire le navire dans le pays où il sera immatriculé, nationalité du capitaine représentant l'Etat du pavillon, etc. Les conventions de Genève de 1958 sur la haute mer, puis de Montego Bay de 1982 sur le droit de la mer viendront « toiler » ces exigences et les mettre au format des pratiques de libre immatriculation. Plus précisément, la notion de pavillon demeurera liée au droit international de la mer avec des exigences formelles que seuls les Etats délivrant le pavillon seront amenés à vérifier et à faire respecter. A cette approche de droit public s'ajoute une approche, complémentaire, de droit privé. Celle-ci consiste, sur la base de conventions internationales diverses, à permettre aux propriétaires, exploitants, clients ou fournisseurs des navires de jouir des protections minimales nécessaires à une activité se déroulant dans un contexte particulier de changement permanent d'environnement national. En d'autres termes, l'Etat du pavillon – celui qui donne la nationalité à un navire – va conclure avec d'autres Etats diverses conventions permettant au transport maritime de se dérouler en toute sécurité juridique malgré la mobilité internationale des navires.

Correspondant à ces aspects juridico-politiques, les réflexions sur les pavillons apparaissent en général comme une réflexion « opérationnelle », c'est-à-dire qui s'interrogent sur les modalités de gérer les navires et les pavillons. *A contrario*, la réflexion sur les objectifs – pourquoi une compagnie choisit-elle d'immatriculer un navire sous un pavillon plutôt qu'un autre ? – semble plutôt indigente.

2. Ensuite, la réflexion sur les pavillons de libre immatriculation paraît relever du « comment » plutôt que du « pourquoi », tant au niveau global qu'au niveau individuel.

Dès lors, les outils juridiques sont parfaitement adaptés pour déterminer les modalités d'immatriculation d'un navire dans tel pays plutôt que dans tel autre, pour évaluer les avantages ou inconvénients respectifs de tel ou tel système de droit des sociétés ou de droit du travail – conditions d'embauche ou de licenciement ; temps de travail, de repos ou de congés ; rémunérations, etc. – ou de sécurité sociale – couverture et coûts respectifs des « risques » accidents, maladie, maternité, vieillesse, etc. –, fiscalité des revenus des personnels ou de l'activité du navire, taux d'imposition, possibilité de rapatriement des revenus, etc.

La question du traitement juridique des pavillons de libre immatriculation prévaut donc largement depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale.

Il est entendu que le « pourquoi » du choix d'un pavillon est une affaire qui relève de la compagnie maritime seule à laquelle on prête par hypothèse le souci de limiter les coûts d'exploitation pour maximiser son profit. De sorte que la vision économique des pavillons se limite pour l'essentiel à deux grandes catégories de propositions implicites. Première proposition : le pavillon national serait bon pour l'Etat – « puissance », emplois, revenus, chantiers navals, personnels qualifiés, etc. – et donc tout Etat devrait soutenir et promouvoir son pavillon. Deuxième proposition : les pavillons de libre immatriculation seraient bons pour les compagnies maritimes, car à tous points de vue moins exigeants que les pavillons nationaux, donc moins chers.

3. Enfin, à l'initiative de l'*International Transport Workers Federation* (ITF), les pavillons de libre immatriculation ont été classés comme pavillons bon marché. De sorte que la référence à la science économique a été non seulement éludée par ce raccourci selon lequel le choix d'un pavillon était principalement dicté par des arguments microéconomiques élémentaires de coût,

mais également marqué au sceau de la morale avec les qualificatifs de « complaisance », « sous-normes », « navires poubelles » ou, plus récemment, « voyous des mers » et « capitalisme sauvage ».

Sur le premier point, le chapitre introductif a voulu montrer que les motivations des armateurs étaient, historiquement, plus diverses que la réalisation d'économies ¹²⁰.

De même, les objectifs économiques *stricto sensu* n'ont pas nécessairement porté sur la réduction des coûts des équipages ou la diminution des coûts induits par les normes de sécurité.

La fiscalité des revenus de l'activité a joué initialement, et encore actuellement, un rôle important dans le choix du pavillon, en particulier pour ne pas priver, par un régime d'imposition trop élevé, les propriétaires de navires de leur capacité d'investir (voir Pinto, 1960).

Le second point réside dans le caractère péjoratif des pavillons de libre immatriculation par rapport aux pavillons nationaux. Il éloigne des approches objectives consistant à examiner sans le caricaturer le « pourquoi » des choix opérés par les compagnies maritimes autant que par les Etats ; ou bien consistant à ne pas caractériser un navire par sa nationalité (« pavillon ») ou d'autres aspects juridiques ¹²¹ mais par la réalité de sa gestion.

Les trois caractéristiques principales de la réflexion sur les pavillons de libre immatriculation – la relation juridique et politique entre le pavillon et la souveraineté des Etats ; le rattachement de l'étude des pavillons aux modalités d'administration des navires ; enfin, le dénigrement des compagnies à la recherche de pavillons « bon marché » – éludent l'approche économique.

Ce deuxième chapitre achèvera la mise en situation économique des pavillons de libre immatriculation, afin de permettre (Chapitres II et Chapitres IV) de rechercher si, à travers l'exemple de la Caraïbe, les petites économies insulaires, tirent effectivement un gain de la domiciliation de navires appartenant à des non résidents.

¹²⁰ En effet, on a vu que le recours à la libre immatriculation a selon les époques eu des objectifs politiques (choix du pavillon d'un Etat neutre ou non belligérant dans le cadre d'un conflit armé), ou juridiques (s'affranchir des contraintes réglementaires pour effectuer tel ou tel trafic maritime : transports d'hydrocarbures en échappant aux « monopoles de pavillon » imposés par certains Etats ou aux obligations de constituer des réserves stratégiques ; admettre que des navires sous un pavillon aient des propriétaires n'ayant pas la nationalité de l'Etat du pavillon ; échapper à des nationalisations, ou à des prohibitions, etc.).

¹²¹ Comme on l'a vu plus haut : propriété, fiscalité, droit du travail, protection sociale, etc.

SECTION I. L'ANCIENNE PRIMAUTE DU DROIT EN MATIERE DE LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, ET SON EVOLUTION.

Pour faciliter la compréhension de ce travail sur la libre immatriculation des navires abordée du point de vue de l'économie des pays d'accueil, et à travers le prisme des petites îles de la Caraïbe, ce chapitre intitulé Du Droit à la Science économique entend préalablement démarquer l'étude des pavillons maritimes de la politique et du droit.

En effet, le droit dans ses composantes publique et privée et les choix politiques qui l'inspirent – recherche de la puissance maritime, indépendance nationale, sécurité des approvisionnements, politique industrielle, emploi, etc. – ont structuré durablement l'étude académique des pavillons maritimes. De sorte que cette matière demeure écartelée entre le droit de la mer et le droit maritime, mais aussi entre les nombreuses réglementations étatiques (sécurité, commerce, douanes, qualification professionnelle, protection sociale, normes de travail, etc.) et les relations contractuelles de droit privé. Cette situation a longtemps laissé peu de choix aux compagnies maritimes, et peu de place à la science économique.

Toutefois, avec l'universalisation de la libre immatriculation, on passe d'un pavillon administré par les Etats dans le cadre de relations d'autorité entre les pouvoirs publics nationaux et les compagnies maritimes, à un pavillon ressemblant à un service marchand offert par les Etats à ces mêmes compagnies dans le cadre de relations négociées. Ce contexte nouveau élargit ainsi l'espace d'étude dévolu à la science économique.

Avant d'examiner en Section II comment l'économie a abordé la libre immatriculation des navires, et en Section III l'émergence récente de l'économie du pavillon, la présente Section va développer l'idée du reflux de l'emprise étatique sur les navires.

I. La nature du lien entre le pavillon et le droit, et le contrôle des Etats sur « leur » flotte.

A. La nature du lien entre le pavillon et le droit.

Le lien entre le pavillon et le droit est ancien. Il peut être schématisé par un tableau à double entrée qui croise le droit public et le droit privé, et le droit **au** pavillon et le droit **du** pavillon, qui comme on l'a noté plus haut n'est pas sans rappeler la distinction classique entre droit objectif et droits subjectifs.

	<i>Droit au pavillon</i>	<i>Droit du pavillon</i>
Droit public	(1)	(3)
Droit privé	(2)	(4)

Ce tableau permet de caractériser les liens précités.

1. Droit au pavillon et droit public.

Le droit **au** pavillon est un droit public qui se définit comme le droit reconnu à chaque Etat d'immatriculer des navires. C'est un droit ancien et coutumier attaché à la notion même d'Etat. Par simplification pédagogique, on rapproche quelquefois ce droit du pouvoir souverain que chaque Etat possède d'attribuer sa nationalité à ses ressortissants : en effet, dès lors qu'un Etat est un Etat, il peut attribuer sa nationalité à ses citoyens comme à ses navires.

2. Droit au pavillon et droit privé.

Le droit **au** pavillon est par nature un droit public puisqu'il résulte de la reconnaissance de la qualité d'Etat souverain par d'autres Etats. Ce faisant, ce droit a de fortes incidences sur le droit privé qui règle les rapports ou les litiges entre les individus ou les personnes morales de droit privé. En effet, l'Etat conclut des conventions avec d'autres Etats, conventions qui vont avoir une incidence sur les rapports privés entre les individus. Ainsi, par exemple, les Etats concluent des accords pour définir les modalités de règlement des litiges en cas d'abordage entre deux navires de pavillons différents ou en cas d'assistance maritime. Ces conventions engagent certes les Etats qui les ont ratifiées, mais *de jure* les navires qui battent pavillon de ces Etats.

3. Droit du pavillon et droit public.

Le droit **du** pavillon est, de même que le droit **au** pavillon, un droit public. En effet, le droit du pavillon peut se définir comme la collection des lois et règlements qui précisent les liens entre l'Etat et le navire qui y est immatriculé. Le droit du pavillon va ainsi traiter des conditions à respecter pour immatriculer un navire – propriété, sécurité, composition de l'équipage, qualifications professionnelles exigées, etc. – et des conséquences nationales de cette immatriculation – fiscalité, droit du travail applicable à bord, protection sociale, etc. En d'autres termes, une fois qu'il est reconnu par la communauté internationale, l'Etat dispose librement de son droit **au** pavillon en édictant son propre droit **du** pavillon. Par sa nature – règles générales – et son origine – l'Etat –, ce droit est en principe un droit public, mais la question peut se poser lorsque des Etats sous-traitent à des organismes privés et/ou non résidents tout ou partie du processus d'immatriculation ¹²².

¹²² Le cas du Liberia déjà cité.

4. Droit du pavillon et droit privé.

Enfin, le droit **du** pavillon, comme tout droit public, a des incidences sur le droit privé. C'est ainsi que le droit du pavillon va par exemple définir les « catégories de navigation » entendues ici comme la capacité des navires à s'éloigner à plus ou moins grande distance des côtes. Le non respect de ces normes engage non seulement la responsabilité pénale du propriétaire ou du capitaine du navire, mais également leur responsabilité civile en cas d'accident – c'est-à-dire l'obligation de réparer les dommages éventuellement causés. Le droit du pavillon va aussi permettre à l'Etat du pavillon de définir souverainement le type de régime de travail ou de couverture sociale applicables à tel ou tel type de navire ou à une flotte entière. Ces règles de droit public conditionnent les contrats privés passés entre les individus, en l'occurrence entre les employeurs – compagnies maritimes ou sociétés de main d'œuvre – et les employés – personnels servant à bord des navires.

Le pavillon maritime et le droit sont attachés l'un à l'autre par des liens très forts. Ces liens touchent à la fois :

- à la substance même de l'Etat – puisqu'il s'agit de sa souveraineté à l'extérieur, ainsi que de son monopole de création et d'application de ses règles à l'intérieur de son territoire ;
- aux rapports des individus entre eux – droit civil, droit commercial, droit maritime, etc. à l'intérieur du territoire étatique et en dehors de ce territoire ;
- et aux rapports des individus avec l'Etat qui immatricule ¹²³ – droit pénal, voire droit disciplinaire – mais aussi avec l'Etat étranger qui accueille le navire ¹²⁴ – régime douanier, activités prohibées, respect des règles de conduite dans les eaux territoriales étrangères ou dans les ports, etc.

Il convient d'ajouter enfin que ces liens pavillon-droit sont anciens : sans remonter aux lois rhodiennes ¹²⁵ de l'Antiquité, on peut dater ces liens du XVII^e siècle et de la stabilisation en Europe des notions d'Etat national et de nationalité avec les Traités de Westphalie. L'Acte de navigation ¹²⁶ de Cromwell (1651), qui, schématiquement, réserve le trafic à destination de

¹²³ *Etat du pavillon.*

¹²⁴ *Etat du port ou Etat côtier.*

¹²⁵ Angelelli & Moretti, 2008, p.12 et pp.235 & ss.

¹²⁶ 9 octobre 1651 - *Act for Increase of Shipping and Encouragement of the Navigation of this Nation.*

l'Angleterre aux navires anglais, et l'Acte de navigation de la Convention nationale française du 21 septembre 1793 dessinent les contours des liens modernes entre le pavillon et le droit.

B. Le contrôle des Etats sur « leur » flotte.

1. Les limites de l'économie.

Le contrôle des Etats sur « leur » flotte à partir des XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles correspond à l'ère de l'impérialisme mercantile ou encore la « Quête de la Puissance maritime ». Bien que le contrôle étatique ait à l'époque une base économique, même « dirigiste » ou « colbertiste », la traduction pratique de ce contrôle a essentiellement été juridique et le recours à l'économie s'est avéré limité dans l'espace et dans son contenu.

Dans l'espace, le souci d'une politique de puissance maritime n'a concerné qu'un faible nombre d'Etats, certes parmi les plus importants aux époques considérées : Portugal, Espagne, Pays-Bas, Angleterre, France et, plus tard, USA, Japon, Allemagne.

Dans son contenu, le recours à l'économie semble avoir rencontré deux limites.

La première concerne l'interprétation donnée au lien entre flotte maritime et développement. Les grandes flottes ont accompagné le développement des grandes puissances européennes puis mondiales depuis la fin du XV^{ème} siècle, mais la causalité n'est pas nettement établie. Il n'est pas possible de déterminer si la flotte est à l'origine du développement ou si le développement est à l'origine de l'essor de la flotte. A cette question complexe – autant que l'approche de la croissance et du développement économiques en général – les réponses à caractère économique ont paradoxalement réintroduit le droit comme instrument d'une volonté politique des Etats.

Et c'est la seconde raison qui a limité la théorisation économique. Le recours à l'argument de puissance maritime illustre le mélange des genres¹²⁷. La puissance maritime est conditionnée, selon des auteurs comme Mahan, par certains phénomènes naturels fondamentaux comme la situation insulaire ou continentale des Etats, et par la politique nationale concernant les marines de guerre, les marines marchandes et les bases outre-mer (Tuttle Sprout, 1943, pp.158-159). Et, à son tour, la puissance maritime est appelée à amplifier la puissance et le prestige d'une nation.

¹²⁷ A propos du Royaume-Uni, Marlow (Marlow, 1991c, p.292) rappelle : « *the reasons for its dominance as a major maritime power were historical. It was not created as a 'common carrier' to serve the world; it evolved as an essential part of the British Empire* ».

Cette vision d'une économie dirigée est renforcée pendant une partie des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles par l'intégration empirique de filières de production et le souci des Etats de maintenir localement l'emploi et les profits.

Pour Sletmo (Sletmo, 1989, p.297), dans le développement de l'industrie du transport maritime, après une première « vague » s'étendant des débuts de la civilisation au XVI^{ème} siècle ¹²⁸, la deuxième « vague » est celle de la « quête de la puissance maritime ». Cette phase s'étend du XVII^{ème} siècle à la Première Guerre Mondiale. Sletmo décrit ainsi cette période :

« [It] is interesting to note that a contemporary of Grotius, Sir Walter Raleigh, wrote around 1610 that :

'Whosoever commands the sea commands trade; whosoever commands the trade of the world commands the riches of the world, and consequently the world itself.'

« This battle for the seas and the oceans was won by Britain. An extreme expression of British maritime dominance can be seen in the statistics showing that in 1850 the British Empire controlled 82 per cent of the world's steam shipping tonnage. In 1880 this share was still in excess of 70 per cent.

« Britain's dominance of world shipping would appear to be quite consistent with the trade cycle theory presented by Vernon. During the 19th century Britain was the centre for know-how in a wide range of technologies, including steam propulsion, steel processing and the working of metal sheets, expertise essential to the construction of steel vessels. Britain, at the focal point of the vast British Empire, was the centre of world trade and London was the one place where access to market information, financial and commercial, was readily available.

« Britain continued to provide a privileged location for shipping companies during the early stages of steam-powered shipping. London was to shipping what Silicon Valley became to electronics a hundred years later. In fact, it might be argued that during the second wave of shipping, i.e. the development of a maritime transport system that increasingly encompassed all the continents, international shipping became synonymous with British shipping. »

2. Les instruments du contrôle public sur la flotte.

A propos de la Grande-Bretagne, l'amiral Mahan écrivait en substance que le fondement de la puissance maritime résidait toujours dans un commerce actif, de grandes industries mécaniques et un vaste système colonial (Tuttle Sprout, 1943, p.164).

Ce faisant il opérait le constat d'une politique mise en œuvre par les grands empires coloniaux. Pour la France, cette politique a pris la forme du Pacte colonial (Angelelli & Saint-Cyr, 2008). Celui-ci, établi dans la première moitié du XVIII^{ème} siècle, comportait un certain nombre d'obligations juridiques dans les rapports entre la Métropole et l'outre-mer avec la volonté d'établir une économie nationale étanche aux fuites de signes monétaires à l'étranger.

¹²⁸ Caractérisée selon Sletmo par des techniques assez rustiques mais aussi par le fait que les hommes ne s'inscrivent pas dans une perspective mondiale mais purement locale de transport et d'exploitation de la mer.

Parmi les cinq obligations principales qui pesaient sur le commerce entre la Métropole et ses colonies figurait l'obligation d'opérer tous les transports maritimes entre les ports de France et des colonies à bord de navires français.

Bien qu'officiellement aboli pendant la période libérale du Second Empire (1861), le Pacte colonial a perduré *de facto* jusque dans les années 60 (de Miras, 1997, p.95), et même au-delà dans le secteur maritime à travers le maintien de restrictions de concurrence. Cette rémanence du Pacte colonial s'est manifestée notamment sous trois formes intéressant le trafic maritime (voir *supra*, Chapitre I, Section I), le monopole de pavillon, le trafic administré ainsi que les conférences maritimes.

Celles-ci étaient de nature à conforter le lien navires-Etat dans la mesure où l'accès au trafic était fondé sur l'appartenance nationale des compagnies déterminée par le pavillon de leurs navires.

En complément du monopole de pavillon, du trafic administré et des conférences maritimes, un dernier point de cette revue tendant à attester de la primauté du droit et de la politique sur l'économie dans les liens entre les navires et les Etats concerne les questions de défense nationale, apparaissant, pour les Britanniques par exemple, comme « *the fourth arm of defence* ».

Traditionnellement, les flottes marchandes ont entretenu des liens étroits avec les flottes militaires : proximité des techniques de construction navale, des techniques de navigation, de la composition et de l'organisation des équipages à bord, etc. Cette proximité, voire cette complémentarité, est attestée par Mahan (Tuttle Sprout, 1943, p.161) pour qui le commerce maritime d'une nation est un indice de sa « capacité d'endurance » dans la guerre navale. Pour lui, l'ensemble de la population doit disposer d'une grande réserve de ces talents indispensables à l'entretien des navires en temps de paix comme en temps de guerre.

Le cas de la France sert ici d'illustration. En voulant rénover la marine marchande française à la fin du XVIIème siècle, l'Ordonnance sur la Marine d'août 1681 amorce d'une part l'intégration de la marine de commerce et de la marine militaire françaises, et d'autre part l'intégration de ces marines avec les ports et les arsenaux. En France, il en résultera jusqu'à la seconde moitié du XXème siècle un régime militaire de la marine marchande caractérisé par les quelques aspects suivants :

- . existence à bord des navires marchands battant pavillon français d'une hiérarchie proche – en grades et autorité – de la hiérarchie de la marine militaire, concrétisée par des codes spéciaux ¹²⁹ ;
- . existence d'un régime avantageux de couverture sociale, conçu en 1681 puis amélioré sous Louis XV pour compenser les sujétions militaires des marins du commerce et de la pêche ;
- . existence d'une administration militaire pour gérer la marine marchande ;
- . mobilisation des équipages sous le régime de l'affectation collective de défense, contrairement au droit commun de l'affectation individuelle qui caractérisait le service militaire obligatoire jusqu'à sa suppression en 1997 ¹³⁰ ;
- . mise en œuvre du contrôle de la navigation par le Gouvernement ¹³¹.

L'ensemble des mesures décrites traduit l'emprise de l'Etat sur les navires, pour l'essentiel à travers des mesures réglementaires.

En résumé, même lorsque la préoccupation de l'économie apparaît ou sous-tend concrètement l'existence d'une flotte, le cadrage politique étayé par le droit s'impose renvoyant au second plan l'analyse économique du pavillon. Une double évolution dans les rapports entre les navires et les Etats a lieu depuis le XIX^{ème} siècle.

II. Une libéralisation croissante et un affaiblissement du contrôle de l'Etat.

A. L'évolution libérale.

La situation décrite précédemment a néanmoins évolué vers une libéralisation croissante, dont l'essor de la libre immatriculation constitue un des aspects majeurs.

Les quatre points que sont le monopole de pavillon, le trafic maritime administré, les conférences maritimes et la défense nationale ont été affectés par la libéralisation.

¹²⁹ Code du travail maritime, code disciplinaire et pénal de la Marine Marchande, disparu en décembre 2010 avec l'entrée en vigueur de la partie législative du nouveau Code des Transports (Angelelli, 2011).

¹³⁰ En d'autres termes, en cas de mobilisation générale décrétée par le gouvernement français, les personnes mobilisées sont généralement affectées dans un emploi distinct de leur emploi habituel, alors que les marins peuvent être mobilisés et affectés sur leur propre navire de commerce ; ils restent donc à leur poste mais passent « en bloc » sous un régime militaire – commandement, régime disciplinaire, absence, congés, etc.

¹³¹ Indépendamment de l'affectation collective de défense, qui s'impose aux seuls marins de nationalité française, il existe en France un dispositif exceptionnel de contrôle de la flotte marchande par l'Etat dit de « contrôle de la navigation ». Ce dispositif permet au gouvernement « lorsque les circonstances l'exigent » (Décret du 1er mars 1973) d'assurer l'exploitation des navires marchands par un double mécanisme de prise de contrôle de l'emploi des navires – cargaisons et destinations – et de contrôle de l'acheminement des navires – détermination des itinéraires, mise en sûreté des navires, organisation éventuelle de convois, etc.

Pour ce qui concerne les pays européens, on doit prendre en considération le rôle important joué par les institutions européennes¹³². Celles-ci ont fait prévaloir les principes actés par les Etats membres dans les différents traités européens et principalement le Traité de Rome de 1957, le Traité de Maastricht de 1992, le Traité d'Amsterdam de 1997 et, plus récemment, le Traité de Lisbonne de 2007.

1. Les principes de l'Union européenne.

Ces principes traduits dans le droit communautaire vont faire reculer l'emprise des droits nationaux sur les navires et faire apparaître, dans la gestion des flottes, des considérations et des mécanismes économiques aux lieux et places des postulats protectionnistes anciens.

a) Le principe de libre circulation de marchandises.

D'abord, le principe de libre circulation des marchandises. Chronologiquement, c'est la première liberté instaurée par le Traité de Rome de 1957. Le marché créé entre les Etats membres se voulait un « Marché Commun » grâce à cette liberté. Actuellement, ce principe est traduit en substance dans la formule suivante : « L'Union comprend une union douanière qui s'étend à l'ensemble des échanges de marchandises et qui comporte l'interdiction, entre les Etats membres, des droits de douane à l'importation et à l'exportation et de toutes taxes d'effet équivalent, ainsi que l'adoption d'un tarif commun dans leurs relations avec les pays tiers¹³³. »

Avec l'union douanière, ce premier principe constitue l'étage le plus simple du mécanisme d'unification européenne, mais doit être complété par la libre circulation des facteurs de production. L'objectif étant que le Marché Commun, puis Unique, puisse favoriser l'allocation des ressources disponibles sur le territoire européen de façon optimale et à grande échelle.

b) Le principe de libre circulation des travailleurs.

Le deuxième principe adopté par les Etats membres de la Communauté Européenne a été celui de la libre circulation des travailleurs. Cette liberté est fondée sur le principe de l'interdiction de « toute discrimination exercée en raison de la nationalité¹³⁴ » complété par l'institution d'une

¹³² Voir notamment Paixao & Marlow, 2001.

¹³³ Article 28 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée (2011) issue de l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne.

¹³⁴ Article 18 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée (2011).

citoyenneté de l'Union Européenne automatiquement acquise à toute personne ayant la nationalité d'un Etat membre ¹³⁵.

La liberté de circulation des travailleurs est pour partie comprise dans la liberté de circulation des citoyens ; en effet, « tout citoyen de l'Union a le droit de circuler et de séjourner librement sur le territoire des Etats membres ¹³⁶ ».

c) Le droit de s'établir et le droit de fournir des services.

Enfin, les troisième et quatrième principes fondamentaux de l'Union européenne – le droit de s'établir et le droit de fournir des services – complètent le droit de circuler. Ces droits créent des libertés supplémentaires pour les agents économiques et des contraintes pour les Etats, et sous-tendent en Europe un « reflux » de la primauté du droit et une légitimité nouvelle pour la libéralisation de l'économie ¹³⁷.

2. Les effets : libéralisation des transports maritimes et desserrement de l'emprise étatique.

Sur la base de ces principes généraux, un « virage » du droit vers l'économie s'est amorcé en Europe qui s'est traduit par un mouvement de libéralisation dans les transports maritimes et de desserrement de l'emprise des autorités étatiques et du droit public sur le secteur.

a) Monopole de pavillon.

A partir du début des années 1990, ce monopole s'est heurté au principe de libre prestation de transport maritime au sein de l'Union Européenne, principe précisé par un Règlement européen de 1992 (Union européenne, 1992). La notion de monopole a été maintenue mais « dénationalisée » en 2001 ¹³⁸ pour la rendre euro-compatible. En d'autres termes, la préférence antérieurement reconnue aux navires battant pavillon français pour la réalisation de certains

¹³⁵ Article 20 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée (2011).

¹³⁶ Article 21 complété par l'article 45 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée (2011).

¹³⁷ Ainsi le Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne dispose que « (...) les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un Etat membre dans le territoire d'un autre Etat membre sont interdites. Cette interdiction s'étend également aux restrictions à la création d'agences, de succursales ou de filiales (...). La liberté d'établissement comporte l'accès aux activités non salariées et leur exercice, ainsi que la constitution et la gestion d'entreprises, et notamment de sociétés (...) dans les conditions définies par la législation du pays d'établissement pour ses propres ressortissants (...) » (Article 49 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée).

Par ailleurs, en matière de prestations de services, le même traité stipule que « (...) les restrictions à la libre circulation des services à l'intérieur de l'Union sont interdites à l'égard des ressortissants des Etats membres établis dans un Etat membre autre que celui du destinataire de la prestation » (Article 56 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne dans sa version consolidée).

¹³⁸ Loi n° 2001-43 du 16 janvier 2001, précitée.

trafics a été étendue à tous les Etats membres, ainsi qu'à l'Espace Economique Européen ¹³⁹ – Norvège, Islande, Liechtenstein ¹⁴⁰.

Cette fin du principe de navigation réservée dans un Etat aux navires battant pavillon de cet Etat constitue une première évolution libérale pour ce qui concerne le lien entre le navire et l'Etat.

b) La fin du trafic administré.

Une deuxième évolution concerne la fin du trafic administré, scellée à la fois par la privatisation des compagnies nationales et par l'encadrement communautaire des aides financières publiques.

La fusion des deux grands armements français qu'étaient la Compagnie Générale Transatlantique et la Compagnie des Messageries Maritimes en une holding – la Compagnie Générale Maritime (CGM) – détenue en quasi-totalité par l'Etat est intervenue dès 1973. Cette fusion annonçait une volonté de rationalisation et préparait le terrain à la privatisation partielle ¹⁴¹ qui interviendra vingt ans plus tard. Cette privatisation de la CGM se prolongera par un désengagement progressif de l'Etat dans la plupart des armements dans lesquels il intervenait. Bien que non essentiellement motivée en 1973 par des contraintes européennes, cette privatisation des compagnies maritimes nationales s'inscrit néanmoins dans la voie de la libéralisation des services voulue par l'Union européenne.

L'encadrement des aides financières publiques répond également – mais depuis 1957 avec le Traité de Rome – à une volonté commune des Etats membres de promouvoir d'abord le Marché commun puis le Marché unique en assurant une libre concurrence entre les agents économiques.

L'Union européenne surveille les interventions publiques et interdit les subventions qui faussent ou menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions. Pour prévenir les risques d'atteintes à la concurrence, et permettre néanmoins aux Etats membres et à l'Union de conduire certaines politiques volontaristes – agriculture et pêche, industrie, transports, environnement, etc. – certaines aides publiques peuvent être autorisées, soit au cas par cas, soit dans le respect des « lignes directrices » élaborées par la Commission

¹³⁹ Article 257 et ss. du code français des douanes dans sa rédaction issue de la loi n°2001-43 du 16 janvier 2001.

¹⁴⁰ Il est à noter que les dispositions combinées du Règlement européen de 1992 et de la loi française de 2001 aboutissent à considérer comme « européen », et donc libres d'effectuer des opérations de cabotage national (liaison sans escale entre deux ports français) les navires immatriculés dans un port d'un Etat membre de l'Union Européenne ou de l'Espace Economique Européen, sous réserve de respecter des conditions minimales fixées par chaque Etat à partir duquel le trafic est effectivement réalisé – notamment des normes minimales en matière de législation du travail, la langue parlée pour les opérations avec la terre, etc.

¹⁴¹ La Société Nationale maritime Corse-Méditerranée (SNCM) qui était une filiale de la CGM ne sera pas privatisée en 1993 et restera propriété publique jusqu'en 2005.

européenne, soit pour les services reconnus d'intérêt général – couverture des besoins fondamentaux impliquant des obligations de service public.

C'est dans ce contexte de la politique de la concurrence – et, en partie, de dérégulation des services publics de réseau – que le mouvement de libéralisation des transports s'est poursuivi en Europe dans les années 1990 avec la mise en œuvre d'un encadrement des aides d'Etat au transport maritime – d'abord en 1989, puis en 1997 et en 2004, la matière étant actuellement régie par les Orientations communautaires de 2004 précitées (Union européenne, 2004a).

L'Union européenne dispose d'un cadre autorisant les Etats membres à mettre en œuvre une batterie de mesures destinées à renforcer leurs flottes marchandes, donc globalement la flotte communautaire : fiscalité avantageuse pour les armements, réduction des cotisations sociales dues pour les marins employés, réduction des impôts des marins – pouvant diminuer indirectement le coût salarial pour l'employeur –, aides à la formation professionnelle, compensations financières des éventuelles obligations de service public, aide au transport maritime à courte distance, etc.

On ne peut nier le caractère volontariste de cette politique européenne. Cependant, le libéralisme fondé sur la préservation de la concurrence entre les Etats membres demeure en ce sens que, sans être proscrites, les aides publiques doivent être limitées et transparentes. D'autre part, il appartient toujours aux Etats membres ¹⁴² de mettre en œuvre et de financer eux-mêmes les soutiens à la flotte de commerce ; une harmonisation européenne ne semble pas actuellement recherchée malgré le regret exprimé par les autorités européennes des actions menées en ordre dispersé par les Etats au profit de leur marine marchande, par exemple dans le domaine fiscal : Pays-Bas (1996), Allemagne fédérale (1999), Royaume-Uni (2000), Danemark, Espagne, Finlande (2002), Belgique et France, etc.

c) La fin des conférences maritimes.

Une troisième évolution du lien entre le navire et l'Etat qui marque le retrait de l'encadrement juridico-politique des activités de transport maritime au profit d'un retour aux déterminants économiques, concerne la fin des conférences maritimes. Le traitement des conférences maritimes qui constituaient juridiquement des accords entre compagnies maritimes est lié au point précédemment signalé, à savoir l'interdiction de principe des ententes par les Traités

¹⁴² Sous réserve de l'accord préalable de la Commission européenne selon le principe de la notification des « régimes d'aides ».

européens¹⁴³, sauf dérogations ou exemptions¹⁴⁴. On a vu que les conférences maritimes regroupent des compagnies assurant des transports internationaux réguliers dans des limites géographiques données, et qui s'entendent notamment sur les taux de fret¹⁴⁵, mais aussi sur d'autres aspects – horaires, capacités, etc.

Emboitant le pas à l'OCDE (OCDE/OECD, 2003a), l'Union Européenne a supprimé en 2008 l'exemption qu'elle avait accordée en 1986¹⁴⁶ aux conférences maritimes. Comme dans d'autres domaines, le but est de diminuer les prix pratiqués à destination ou en provenance de l'Europe par la suppression d'un cadre juridico-politique et la restauration du libre jeu de la concurrence sur le marché des transports maritimes.

d) La fin de certaines contraintes de défense nationale.

Il est une dernière évolution qui contribue à desserrer l'emprise du droit public sur les flottes marchandes en France en particulier : c'est la levée d'un certain nombre de contraintes liées à la défense nationale. Celles-ci ont été allégées par paliers. En 1965, le régime militaire des navigants au commerce et à la pêche a été supprimé¹⁴⁷. A partir de 1998¹⁴⁸, la formule de service national obligatoire caractérisée par l'« appel sous les Drapeaux » d'une classe d'âge pour une durée de plusieurs mois a été supprimée. Cette suppression a eu pour effet de tarir progressivement le recrutement maritime traditionnel de la Marine Nationale¹⁴⁹.

Au plan du nombre de navires, la flotte de commerce française a accéléré sa régression au profit des pavillons de libre immatriculation à partir de la fin des années 1970.

¹⁴³ Article 81 du Traité instituant la Communauté européenne devenu l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

¹⁴⁴ Articles 85 et 86 du Traité instituant la Communauté européenne, devenus les articles 106 et 106 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

¹⁴⁵ Voir également en ce sens, la définition donnée par l'article 1^{er}, 3^o b) du Règlement (CEE) n°4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986, déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du Traité [*instituant la Communauté européenne*] aux transports maritimes (Union européenne, 1986).

¹⁴⁶ Règlement (CEE) n°4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986, précité.

¹⁴⁷ Conçu à une époque où l'immense majorité des marins étaient citoyens ou sujets français, ce régime militaire a connu à partir des années 1950 les effets de l'accession à l'indépendance de nombreux territoires antérieurement sous souveraineté française. Ce premier mouvement a contribué à restreindre le nombre de marins sur lesquels pouvaient peser les obligations de défense. Un second mouvement s'est amorcé à la même période qui a consisté en la diminution des effectifs dans la marine marchande française – décolonisation et évolution des trafics de desserte des territoires ultra-marins, évolution des modes de transport des passagers privilégiant la voie aérienne, etc. La combinaison des deux mouvements a contribué à priver le régime militaire de l'« inscription maritime » de son vivier naturel.

¹⁴⁸ Loi n°97-1019 du 28 octobre 1997 portant réforme du service national.

¹⁴⁹ Depuis l'instauration du système des « classes » par l'Ordonnance de la Marine d'août 1681. Pour schématiser, avec le système des classes, supprimé en 1965, les marins de la marine marchande étaient astreints à effectuer leur service militaire dans la Marine nationale, ce qui garantissait à celle-ci de disposer de personnels formés ; et de 1965 à 1997, les marins de la marine marchande étaient encore en pratique prioritairement affectés dans la Marine Nationale, sauf vœu contraire de leur part.

Tableau 15 : Evolution de la flotte marchande française de 1980 à 2010 en termes absolus par types de navires et en termes relatifs par rapport à la flotte mondiale et d'autres ensembles géographiques (données exprimées en milliers de tonnes de port en lourd).

		1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	1980	2010
France	Flotte totale	20 825	15 093	6 653	6 455	7 293	6 311	8 822	3,10%	0,69%
	Pétroliers	15 081	9 478	3 811	4 034	4 432	4 330	5 648	4,46%	1,25%
	Vraquiers	2 862	2 904	1 086	837	1 019	1	346	1,57%	0,08%
	Nav. classiques*	1 780	1 369	623	398	360	236	92	1,58%	0,09%
	Porte-conteneurs	414	670	586	626	518	981	1 793	4,02%	1,06%
	Autres navires	688	672	547	559	963	763	943	2,35%	1,02%
10 principaux pays de libre immatriculation	Flotte totale	202 585	204 511	233 082	314 082	405 459	477 808	707 457	30,14%	55,44%
	Pétroliers	119 329	99 743	104 297	134 410	148 180	181 436	249 665	35,32%	55,47%
	Vraquiers	57 121	72 093	82 693	110 558	156 886	187 075	279 869	31,41%	61,29%
	Nav. classiques*	20 707	23 180	28 996	38 793	44 711	37 829	43 247	18,35%	39,96%
	Porte-conteneurs	814	2 115	5 459	13 404	28 369	52 183	90 722	7,91%	53,63%
Communauté des Caraïbes (CARI-COM)	Flotte totale	285	5 922	22 287	46 921	64 002	69 778	90 355	0,04%	7,08%
	Pétroliers	100	4 949	11 834	21 550	27 140	25 278	34 740	0,03%	7,72%
	Vraquiers	25	534	5 778	11 039	14 071	17 762	20 089	0,01%	4,40%
	Nav. classiques*	134	232	3 268	10 495	14 867	14 327	15 771	0,12%	14,57%
	Porte-conteneurs	2	12	238	1 602	3 925	7 352	9 069	0,02%	5,36%
Organisation des États des Caraïbes orientales (OECS)	Flotte totale	65	162	2 988	10 584	14 813	18 698	23 193	0,01%	1,82%
	Pétroliers	18	8	440	1 754	1 018	930	927	0,01%	0,21%
	Vraquiers	1	124	910	3 508	4 813	5 736	6 142	0,00%	1,35%
	Nav. classiques*	39	29	1 385	4 277	5 573	6 443	7 958	0,03%	7,35%
	Porte-conteneurs	0	0	139	677	2 661	5 098	7 464	0,00%	4,41%
G8	Flotte totale	189 191	154 651	101 274	103 055	96 130	89 287	121 739	28,15%	9,54%
	Pétroliers	102 868	75 726	42 032	40 754	39 121	30 975	39 235	30,44%	8,72%
	Vraquiers	47 597	41 665	27 495	21 845	16 718	19 225	24 356	26,17%	5,33%
	Nav. classiques*	22 523	16 621	13 187	15 749	11 570	9 786	11 592	19,96%	10,71%
	Porte-conteneurs	6 530	8 731	8 467	10 807	14 278	20 065	32 564	63,46%	19,25%
	Autres navires	9 673	11 907	10 093	13 900	14 443	9 236	13 991	33,08%	15,20%
Monde	Flotte totale	672 142	668 140	629 976	719 216	793 771	907 474	1 276 137		
	Pétroliers	337 896	284 946	235 785	270 942	283 066	340 748	450 053		
	Vraquiers	181 880	218 518	223 619	250 142	274 445	325 666	456 623		
	Nav. classiques*	112 841	108 308	100 457	103 503	101 520	91 827	108 232		
	Porte-conteneurs	10 290	17 267	22 346	38 923	63 580	100 226	169 158		
	Autres navires	29 236	39 101	47 770	55 705	71 160	49 007	92 072		

(*) navires de charge classiques.

Source : CNUCED, 2011 (Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires, 1980-2010) < <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> >, [consulté Juillet 2011].

De ce fait, le champ d'application de la législation française s'est mécaniquement réduit, même s'il est vrai que le Code de la Défense nationale autorise la réquisition à des fins militaires de navires battant pavillon étranger.

A l'intérieur de la flotte française des distinctions se sont systématisées entre la flotte relevant du premier registre – caractérisée entre autres par le respect de règles de nationalité : nationalité des propriétaires, proportion française minimale de l'équipage, etc. – et les flottes relevant de registres secondaires du pavillon français – caractérisées, notamment, par une moindre contrainte en termes de recrutement national.

Enfin, comme il a déjà été indiqué plus haut, à l'intérieur de la flotte dite du premier registre, l'exigence de nationalité française de l'équipage a été supprimée pour laisser aux compagnies la faculté de recruter des marins ressortissants d'autres Etats membres de l'Union européenne et de l'Espace Economique Européen ¹⁵⁰.

Au terme de cette évolution, on peut considérer que les contraintes de Défense nationale propres au pavillon français tendent, faute de nationaux à bord, à perdre leur portée pratique.

B. Le découplage entre les navires et « leur » Etat.

1. Le recul de l'Etat du pavillon au profit de l'Etat du port.

a) Le recul de l'Etat du pavillon.

D'essences juridique et politique, puisque lié à la souveraineté et à la volonté des Etats, le lien entre le navire et l'Etat a donc évolué sous la conjonction des facteurs qui viennent d'être indiqués.

La notion de règle de droit public s'imposant à des flottes captives à divers titres des Etats s'est estompée. En effet, les compagnies maritimes ont disposé progressivement d'une « option de

¹⁵⁰ La dernière exigence légale dans ce domaine, qui portait sur l'obligation pour le capitaine et son suppléant d'être Français pour servir à bord de navires sous pavillon français, a été supprimée en 2008 (Loi n°2008-324 du 7 avril 2008 relative à la nationalité des équipages de navires). Parallèlement à l'« européanisation » des équipages, la propriété des navires français a également été ouverte en application des principes européens rappelés précédemment : interdiction des discriminations selon la nationalité entre ressortissants des Etats membres, libre circulation des travailleurs, droit de s'établir et droit de fournir des services.

législation » leur permettant de choisir sous quel pavillon faire naviguer leurs navires. Cet aspect est d'ailleurs totalement intégré par les gouvernants comme en témoignent par exemple les débats ayant eu lieu en 2004 et 2005 lors de la création du Registre International Français (Angelelli, 2006).

D'aucuns (Kovats, 2006, pp.75-81) vont même jusqu'à s'interroger sur la nécessité d'une souveraineté étatique sur les navires, et prônent une gouvernance mondiale fondée sur le *corpus* existant des règles internationales. Une telle gouvernance serait alors adaptée à la mobilité des navires, des capitaux, des marins, et à la mondialisation ; elle permettrait d'en finir avec certains effets néfastes causés par la loi du pavillon en matière de normes de sécurité ou de travail, et qui font du tort à l'industrie du shipping elle-même¹⁵¹. Une administration maritime globale et universelle – « *a global, unified and universal maritime administration* » (Kovats, 2006, *op.cit.*, p. 79) – ferait évoluer le *statu quo* actuel opposant les Etats respectant et mettant en œuvre les règles internationales, et les autres Etats¹⁵².

Il y a donc un recul de l'emprise du droit public imposé par les Etats aux navires nationaux. Ce recul se manifeste par la remise en cause des instruments juridiques appuyant des politiques d'Etat. Il se manifeste aussi par la réaffirmation – récente dans le domaine du transport maritime longtemps administré et protégé – de la théorie économique classique fondée sur la liberté des échanges, la concurrence et l'allocation des facteurs de production par le marché. Pour autant, si le droit public en tant qu'instrument de protectionnisme est en recul, il ne cesse de s'affirmer aux plans international et européen pour redéfinir les obligations des compagnies maritimes.

b) La montée des prérogatives de l'Etat du port.

En réponse à cette liberté de choix du pavillon, on constate deux tendances.

¹⁵¹ « ...flag state sovereignty over ships and seamen are wreaking havoc to the safety and operational sectors of the international shipping industry's governance everywhere. The flag state inheritance of maritime administrations is a heavy burden and a modern theory of global governance is needed to salvage the shipping industry from an economic cul-de-sac and social ostracism, as it is being confronted by ecological and human right demands from the international community. » (Kovats, 2006, *op.cit.*, p. 75).

¹⁵² « While it may be true to say that 'the distinction between ships is those that are registered in flag states that take responsibility for enforcing international standards and those that do not', the International Commission on Shipping's report [Ships, Slaves and Competition, (International Commission on Shipping, 2000), cité par Kovats] summarizes the status quo: 'There were constant demands for nations registering ships to be held more accountable in performing of their responsibilities. A major concern was the inability of a significant number of registers to provide adequate legal and administrative infrastructure to meet their obligations in international law, in particular the United Nations Convention on the Law of the Sea, 1982. A general consensus is that there are sufficient regulations to do the job, the problem is their lack of implementation. Major reasons stated for the failure to implement the necessary measures were the lack of competent personnel and financial resources, and a lack of political will in many cases. There was a widespread view throughout the Commission's inquiry that the IMO's [International Maritime Organization] work on flag state implementation has been largely ineffective.' » (Kovats, 2006, *op.cit.*, p. 77).

- L'autorité dont disposent les Etats sur leur flotte – autrement dit les lois nationales par opposition aux lois territoriales – recule dans les domaines classiques où elle s'exerçait.

- En revanche, les lois territoriales se développent. Les Etats qui accueillent dans leurs eaux ou dans leurs ports les navires de toutes les nationalités accentuent les contrôles pour s'assurer que les navires ne compromettent pas la sécurité ou l'environnement des Etats qui les accueillent. Ces contrôles sont fondés pour partie sur les lois de l'Etat d'accueil et pour partie sur les conventions internationales. Par exemple, les Etats-Unis appliquent leurs propres règles aux navires étrangers, alors que les Etats européens appliquent plutôt les règles adoptées au plan international lors des contrôles de navires étrangers dans leurs ports.

2. Le recul global du droit public.

De plus en plus, les Etats modulent leur législation pour s'adapter aux souhaits des compagnies maritimes.

- Découlant directement de la souveraineté des Etats, le droit **au** pavillon et le droit **du** pavillon présentaient un caractère régalien : le pavillon représentait l'Etat ; les règles d'obtention et de gestion du pavillon étaient généralement complexes et pilotées par l'administration – droit des sociétés, fiscalité, règles de construction navale, règles de sécurité, législation du travail, législation sociale, règles de nationalité des propriétaires et des équipages, etc. – ; enfin, l'Etat du pavillon appliquait ces règles complexes avec autorité – retrait des droits d'exploiter et arrêt du navire en cas de non respect des normes nationales.

- Désormais, excepté dans des cas de plus en plus rares – exploitations locales, navigations réservées, activités de pêche –, les compagnies ont la faculté de choisir l'Etat d'immatriculation de leurs navires. Ce degré de liberté est offert par le droit international de la mer qui confère à chaque Etat un droit au pavillon lui permettant de déterminer assez librement le contenu national de son droit du pavillon, c'est-à-dire les conditions auxquelles l'Etat soumet l'immatriculation des navires.

Le renforcement des pouvoirs des Etats qui accueillent les navires étrangers en escale ou en transit dans leurs eaux – Etats riverains, Etats côtiers ou Etats du port – vient en quelque sorte compenser les insuffisances éventuelles des Etats d'immatriculation des navires (Etats du pavillon).

Un nouvel équilibre s'est donc créé sur ces bases : libre choix du pavillon par les compagnies maritimes mais, en contrepartie, renforcement des contrôles dans les ports d'escale. Cet équilibre se substitue à l'ancien où le pavillon était imposé aux compagnies selon des critères de « nationalité » *lato sensu* – nationalité des propriétaires et/ou résidence effective dans l'Etat accordant son pavillon – mais les contrôles en mer et surtout dans les ports étrangers étaient quasi-absents, les navires pouvant ainsi prétendre à une sorte d'immunité correspondant à l'idée qui a longtemps prévalu d'extra-territorialité du navire ¹⁵³.

Face à cette situation, attestée par la croissance globale du nombre de navires immatriculés sous pavillons et registres de libre immatriculation et aussi par l'augmentation du nombre des Etats et territoires pratiquant libre immatriculation, on peut s'interroger sur la notion de pavillon. Celui-ci ne serait plus ainsi une contrainte légale s'imposant à une population captive d'entreprises maritimes, mais plutôt un service offert au libre choix d'une clientèle extrêmement mobile. On peut dès lors également s'interroger sur la notion de marché des pavillons maritimes, comportant une demande – émanant des compagnies – et une offre – émanant des Etats –, chacun ayant des objectifs et un fonctionnement de maximisation d'utilité relevant de la science économique et non plus du droit seulement.

¹⁵³ Dans la doctrine ancienne (jusqu'au XIXème siècle), le navire pouvait être considéré comme une partie du territoire de l'Etat dont il arborait le pavillon, d'où une sorte d'inviolabilité dans les eaux ou les ports étrangers, mais aussi la reconnaissance d'un statut particulier au capitaine censé être investi à bord de l'autorité de l'Etat du pavillon.

SECTION II. A LA RECHERCHE D'UNE ECONOMIE DU PAVILLON.

L'ambition du présent travail – et, on l'espère, son originalité – est de conduire une réflexion économique sur la libre immatriculation des navires en abordant celle-ci du point de vue des pays d'accueil, et tout particulièrement des petites économies de la Caraïbe, qui servent ici de laboratoire ; autrement dit, dans le débat sur les pavillons de libre immatriculation, il s'agit de répondre d'un point de vue économique à la question première de savoir s'il existe un lien statistique entre les flottes immatriculées et l'activité des petites économies insulaires qui les accueillent.

Cette réflexion est nouvelle et contient nombre d'éléments controversés : libre immatriculation, pavillons de complaisance, navires sous-normes, politiques de défense des pavillons nationaux, déterminants du choix des compagnies maritimes, rôle des Etats, etc.

C'est pourquoi la méthode délibérément choisie a été de prendre le temps de présenter ces éléments nouveaux ou controversés, en assumant également le risque de rendre l'exercice un peu artificiel. En conséquence, la Première Partie du travail établit les éléments de base nécessaires à la bonne compréhension de la Seconde Partie qui répond à la question du gain que peuvent ou non tirer les petites économies insulaires de la domiciliation de flottes de libre immatriculation.

Dans ce contexte, le présent chapitre – intitulé Du Droit à la Science économique – s'attache à « démarquer » l'immatriculation des navires des approches politiques et juridiques, pour envisager une approche plus directement économique. C'est ainsi que la précédente Section a rappelé le reflux de l'emprise des Etats et des problématiques politico-juridiques sur l'immatriculation des navires.

Poursuivant dans la logique « évolutionniste » de ce chapitre, la présente Section rappelle comment l'économie a abordé les pavillons maritimes. La troisième et dernière Section du chapitre, qui conclut également la Première Partie du travail, resserrera encore le débat en traitant de l'émergence et des tendances récentes de la nouvelle économie du pavillon.

I. L'ancienneté de l'approche macroéconomique en matière de pavillon et sa rémanence depuis la Seconde Guerre Mondiale.

A. Ancienneté et rémanence de l'approche macroéconomique, produit des économies dirigées.

1. Ancienneté de l'approche macroéconomique.

L'existence de flottes marchandes est largement antérieure à la révolution industrielle. Leur liaison étroite avec le commerce et avec la puissance politique et maritime des Etats expliquent qu'elles aient été l'objet d'attentions bien avant les industries manufacturières ou extractives. Les théories de l'intervention publique contribueront pendant plusieurs siècles à maintenir la marine

marchande comme un des éléments des politiques économiques mises en œuvre par les pouvoirs publics dans les pays occidentaux.

Le milieu du XV^{ème} siècle inaugure pour trois siècles l'ère des marchands jusqu'à la triple conjonction de la révolution industrielle et des révolutions américaine et française. Cette période verra trois phénomènes complémentaires : le développement des expéditions maritimes, l'afflux de métaux précieux en Europe – et la hausse des prix – et l'émergence puis la consolidation de l'Etat moderne.

A partir du XVII^{ème} siècle, les Etats mènent une politique économique volontariste et globale au profit de la marine marchande. Pour ne citer que le colbertisme, il convient de rappeler que l'Ordonnance sur la Marine de 1681 intégrait déjà quatre aspects (Angelelli, 2011), que sont l'« armement » des navires ¹⁵⁴, et leur propriété, la gestion et les mesures propres à développer les ports, et la construction navale. Le Roi Louis XVI précise ¹⁵⁵ alors :

« Nous avons cru que pour achever le bonheur de nos Sujets, il ne restait plus qu'à leur procurer l'abondance par la facilité & l'augmentation du Commerce, qui est l'une des principales sources de la félicité des Peuples ; & comme celui qui se fait par mer, est le plus considérable, Nous avons pris soin d'enrichir les Côtes qui environnent nos Etats, de nombre de Havres & de Vaisseaux pour la suereté et la commodité des Navigateurs qui abordent à présent de toutes parts dans les Ports de Notre Royaume ; mais parce qu'il n'est pas moins nécessaire d'affermir le Commerce par de bonnes Loix, que de le rendre libre et commode par la bonté des Ports & par la force des Armes [...] Nous avons estimé [qu'il] était important de fixer la Jurisprudence des Contrats Maritimes , jusques à présent incertaine, de régler la Jurisdiction des Officiers de l'Amirauté & les principaux devoirs des Gens de Mer & d'établir une bonne Police dans les Ports, Côtes et Rades qui sont dans l'étendue de notre Domination ».

Après la mise en œuvre des conceptions mercantilistes, protectionnistes puis libre-échangistes du XVI^{ème} au XIX^{ème} siècle, le renouveau de la théorisation des interventions de l'Etat dans l'économie au XX^{ème} siècle a naturellement eu un effet sur les flottes marchandes. La Révolution de 1917 fera émerger les économies de type socialiste fondées notamment sur l'appropriation collective des moyens de production et l'encadrement de l'offre et de la demande par des mécanismes de planification centralisée. Quant à la Dépression de 1929, elle sera à l'origine du développement de l'Etat providence basé sur l'intervention économique gouvernementale, appelée à compléter ou à se substituer aux marchés défailants ou à l'incapacité de la demande à maintenir le plein emploi.

¹⁵⁴ c'est-à-dire les qualifications requises des équipages et leur recrutement.

¹⁵⁵ En pages 1-2 de l'Ordonnance de la Marine (Gouvernement français, 1681, Ordonnance de la Marine d'Aoust de 1681, Charles Osmond, Editeur, Paris, 1714, 552 p. URL : < <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k95955s> > [Consulté en novembre 2010]).

Par des philosophies et des moyens différents, ces deux types d'économies convergent vers le rétablissement du rôle des pouvoirs publics mis à mal par l'économie classique et le recours à des mesures protectionnistes.

2. Rémanence de l'approche macroéconomique en matière de pavillon.

a) Principes.

L'approche macroéconomique ancienne qui favorisait la marine marchande demeure aujourd'hui encore, quoiqu'affaiblie. Cette approche est notamment caractérisée la faible portée qui est donnée, dans la répartition des ressources publiques, au fonctionnement des marchés et à la détermination des prix. Exceptionnelle dans le contexte économique néolibéral qui prévaut depuis la fin des années 1980, une telle approche macroéconomique tend à disparaître pour la marine marchande ; cependant, les rapports existants entre certains Etats continentaux et des petites économies insulaires offrent encore une illustration de cette manière d'orienter les ressources publiques.

S'interrogeant ainsi sur les soutiens financiers reçus par les petites économies insulaires, Poirine (Poirine, 1998, p.89) avance l'idée qu'elles pourraient bénéficier d'une rente rémunérant des situations données, telles que des positions géostratégiques dont certains Etats continentaux ou de grande taille souhaitent disposer¹⁵⁶. L'argumentaire n'est pas exempt de critique (de Miras, 1997, pp.91-92)¹⁵⁷. Il présente néanmoins, du point de vue de ce travail sur les pavillons, les aspects intéressants suivants :

¹⁵⁶ « *International aid is also a receipt from an invisible export of geostrategic services (...). It has proved a rather stable source of revenue, especially for the sparsely populated islands, and for those that have maintained the closest political ties with their former colonial power, even though the end of the cold war has probably diminished the "world price" of this geostrategic "commodity."* » (Poirine, 1998, p.88). Et, plus loin : « *Islands have more strategic importance than continental countries of equivalent land area. They command great surfaces of ocean; they are often just off the coast of great continental countries; they are ideal "aircraft carriers," missile bases, or radar bases in case of war. The big industrial states know by experience that it is of utmost importance that no rival power be able to install strategic bases or even to make agreements with island governments to allow for future possible authorizations to do so in case of a crisis.(...) Other world powers want to use islands for atomic or ballistic experiments, because they are "out of the way" and difficult to spy on by rival powers, and because their isolation minimizes the risk of such experiments for the home population. Nonindependent islands (territories, associated states) have more strategic value for the donor country because it retains sovereignty rights over defense matters, whatever the legal arrangement through which this is obtained (such as the Compact of Free Association in the case of the United States and the Micronesian states of the Republic of the Marshall Islands, the Federated States of Micronesia, and the Republic of Palau). This is why islands receive much more aid per capita.* » (Poirine, 1998, pp.88-90).

¹⁵⁷ « *Si la démonstration de B. Poirine en termes d'avantages comparatifs, fondement de la logique de rente, peut être séduisante, elle laisse tout de même dans l'ombre certains questionnements. (...)*

« *c) Si le service est non marchand au sens où il n'y pas de marché, et donc pas de prix international pour ce service, sa valeur se détermine donc par la négociation. Or dans la présentation de B. Poirine, le processus stratégique de négociation et donc, concrètement, de transformation de cette valeur d'usage en coût pour le pays tutélaire, n'est pas explicité. (...)*

« *e) La «géostratégie» est présentée comme le fondement de la logique de rente. (...) Certes, cette réponse en termes de géostratégie de type impérial est commode mais elle ressemble à une « boîte noire » dont le contenu, du même coup, reste flou : aux fonctions technico-militaires et stratégiques, s'ajoute l'immense domaine maritime défini par la Zone économique exclusive de 200 milles avec ses ressources renouvelables (pêches) ou non (nodules polymétalliques). Mais le caractère évolutif, virtuel ou passé de ces éléments explicatifs, l'absence de*

- à certains égards, il est possible de remplacer, dans les éléments apportés par Poirine et de Miras, « territoires insulaires » par « marine marchande » ou « flotte de commerce »,
 - en particulier, les rapports entre les pouvoirs publics et le transport maritime relèvent encore dans certains pays maritimes traditionnels d'une politique économique dirigiste, fondée sur l'idée que le marché et les prix ne peuvent seuls déterminer l'existence d'un transport maritime national, et que celui-ci a une importance qui va au-delà de l'économie et confine à la défense des intérêts nationaux (Gouvernement français, 2009).

Dans ce contexte, les marines marchandes ont servi de points d'application privilégiés des politiques gouvernementales.

Pour la plupart, les plans d'aide à la marine marchande intègrent fréquemment les quatre principaux aspects que sont (1) la flotte elle-même, (2) son personnel navigant, avec en amont (3) la construction navale, et en aval, (4) la politique portuaire et la politique commerciale.

En tant que tels, la conception de ces plans d'aide est assez ancienne, ainsi qu'en témoigne par exemple l'Ordonnance de la Marine de 1681 évoqué plus haut.

b) Application avant la Seconde Guerre Mondiale : les mesures de défense du pavillon prises par nombre de pays maritimes traditionnels ayant pour effet de contrer le recours croissant à la libre immatriculation.

Avant la Seconde Guerre Mondiale les mesures prises par les pays maritimes « traditionnels » visent pour l'essentiel le développement ou le maintien de leur « puissance maritime ». Les flottes marchandes des pays sont intégrées sinon juridiquement au moins économiquement dans des ensembles ou filières industrielles plus vastes comprenant des chantiers navals et des réseaux de desserte organisés sous la forme de conférences maritimes. Dans ce contexte, l'appui des pouvoirs publics aux flottes marchandes apparaît nécessaire pour assurer le plan de charge des chantiers navals et l'organisation des transports internationaux. D'ailleurs, la liaison flotte-chantiers navals est juridiquement verrouillée par les principales lois sur les marines marchandes (Royaume-Uni, France, Etats-Unis, en particulier).

*leur conversion en prix pour comprendre le processus de fixation de la rente font que la notion de « géostratégie » n'éclaire pas complètement le comportement de la demande des pays tutélaires. (...) En tout état de cause, ce marché est d'une configuration tellement spécifique et déséquilibrée que la référence à un produit qui serait cédé au même titre que n'importe quelle marchandise sur le marché mondial n'est pas totalement satisfaisante. Autrement dit, ce n'est pas un nouveau mode de développement apparu ex nihilo qui ferait que les PEI auraient aujourd'hui le libre choix de passer sous le protectorat économique d'un pays dominant en contrepartie de l'achat d'une valeur d'usage cédée par ces PEI contre une rente. C'est au contraire l'aménagement d'anciennes relations de domination impériale ou coloniale (avec ou sans entrée dans une phase d'indépendance politique). C'est aussi le passage d'une situation conflictuelle impériale, coloniale à une situation stabilisée et négociée qui est au centre du débat : cette translation s'est-elle opérée par le marché ou bien hors marché ? » (de Miras, 1997, *op.cit.*, pp.91-92).*

En France, par exemple l'Acte de navigation de 1793¹⁵⁸ non seulement subordonne l'octroi du pavillon à des conditions de propriété des navires par des nationaux, et de composition française des équipages, mais impose également la construction des navires dans des chantiers français.

Des dispositions analogues existent alors dans la plupart des pays à vocation maritime.

Ainsi, l'Angleterre qui a inspiré l'Acte de navigation français impose elle-même une obligation de construction nationale.

Les Etats-Unis ont porté une attention particulière à la flotte marchande dès leur création, notamment en en faisant un domaine de compétence fédérale. Le *Jones Act* de 1920, toujours en vigueur, rappelle que les transports entre deux ports américains ne peuvent s'effectuer que sur des navires battant pavillon américain, c'est-à-dire construits aux Etats-Unis, propriété de citoyens ou d'entreprises américaines, et dotés d'équipage de nationalité américaine.

Cette forme d'intégration en amont de la flotte marchande et des chantiers navals est complétée dans la plupart des pays concernés d'une intégration vers l'aval.

Les flottes marchandes d'avant la Seconde Guerre Mondiale – hormis le cas particulier que représente l'effort de préparation à la guerre pour des pays comme l'Allemagne, l'Italie et le Japon – sont en grande partie construites pour remplir des missions de service public. Ces missions consistent en des trafics de ligne particuliers à la période s'échelonnant de la moitié du XIX^e siècle jusqu'à la fin des années 1920, à savoir d'une part un trafic de « continuité territoriale »¹⁵⁹ opéré par les messageries impériales entre les territoires métropolitains de l'Europe et les provinces d'outre-mer¹⁶⁰ et, d'autre part, un trafic international proprement dit.

¹⁵⁸ Décret de la Convention Nationale du 21 septembre 1793.

¹⁵⁹ Les termes sont mis entre guillemets compte tenu de leur anachronisme.

¹⁶⁰ L'ensemble des messageries impériales appartient à la première catégorie (« continuité territoriale »), c'est-à-dire :
- pour la sphère britannique, le trafic à passagers entre la Grande-Bretagne et ses Dominions (Australie, Canada, Nouvelle-Zélande), l'Afrique-du-Sud et les autres territoires africains, les Indes (Inde actuelle, Pakistan et Bangladesh), les territoires du Sud-est asiatique (Hong-Kong, Singapour, la Malaisie et la Nouvelle-Guinée notamment), les territoires de la Caraïbe ;

- pour la sphère française, le trafic à passagers entre la France métropolitaine et l'Algérie, ainsi que les colonies françaises et protectorats.

Dans une moindre mesure, appartiennent également à cette même catégorie,

- le trafic à passagers entre les Pays-Bas et ses colonies d'Indonésie et de Guyane ;

- le trafic à passagers entre l'Italie et ses colonies d'Afrique, à savoir la Tripolitaine et la Cyrénaïque (Lybie actuelle) et, beaucoup plus tardivement, l'Abyssinie (Ethiopie et Erythrée) et la Somalie ;

- le trafic à passagers entre le Portugal et ses provinces et territoires d'outre-mer (Angola, Mozambique, Guinée-Bissau, Cap-Vert, Macao, Timor) ;

A ces trafics à passagers, s'ajoute un trafic de marchandises (matières premières minérales ou agricoles, ou produits manufacturés).

Ce qu'on qualifie ici de « messageries impériales »¹⁶¹ recouvre en pratique des transports maritimes largement administrés – statuts des compagnies, tarifs, obligations de service public telles que l'acheminement du courrier, le transport des agents publics civils ou militaires, etc. – couverts par des régimes cumulant des monopoles d'exploitation, des subventions d'investissement pour l'acquisition du matériel naval et des subventions de fonctionnement pour équilibrer l'exploitation des lignes.

A côté de ces trafics de ligne qui contribuent moyennant une forte implication des gouvernements à la « continuité territoriale », ou plutôt à la cohésion impériale des territoires entre leurs centres métropolitains et leurs périphéries, un autre trafic international s'est développé à partir de la seconde moitié du XIX^{ème} siècle entre l'Europe et les Amériques.

Moins administré que les messageries impériales – à l'exception des conférences maritimes, déjà évoquées, et des subventions postales – ce trafic a essentiellement trait au transport intercontinental de passagers, ainsi qu'au transport de marchandises.

A partir du milieu du XIX^{ème} siècle, les données d'émigration depuis l'Europe renseignent sur l'importance du transport de passagers par voie maritime. On estime qu'au total, entre 1846 et 1939, plus de 50 millions de personnes ont quitté l'Europe avec pour principales destinations les Etats-Unis (38 millions), le Canada (7 millions), l'Argentine (7 millions), le Brésil (4,6 millions), la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud (2,5 millions).

- le trafic à passagers entre l'Allemagne et ses colonies d'Afrique (Togo, Cameroun, Sud-Ouest africain, territoires d'Afrique orientale, Nouvelle-Guinée, Samoa, Iles Marshall, Iles Salomon, etc.).

¹⁶¹ Voir notamment Berneron-Couvenhes, 2007.

B. Illustration de la rémanence de l'approche dirigiste.

Les plans de soutien à la marine marchande depuis la fin de la Seconde Guerre illustrent la rémanence de l'approche dirigiste.

1. Les causes.

Depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale, et sur fond d'augmentation continue des échanges maritimes, au moins deux catégories de phénomènes ont conduit les gouvernements des pays maritimes traditionnels à mettre en œuvre des dispositifs d'aide à la marine marchande.

La première catégorie de phénomènes concerne l'évolution-même des types de transport autant que des destinations : schématiquement, le transport de passagers qui constituait avant guerre une des activités principales des flottes de commerce a subi des changements majeurs dus à la part croissante du transport aérien dans les échanges ¹⁶², à l'émergence d'un trafic de croisière où le navire est de plus en plus une destination en soi « un centre de séjour autonome » permettant de parcourir des lieux typiques à travers une bulle protectrice (Dehoorne & Saffache, 2008) et non plus un moyen de transport *stricto sensu*, et enfin un changement dans les destinations. Ainsi, par exemple, les transports de passagers entre la France métropolitaine et l'Indochine ou l'Algérie ont disparu ou muté dans les soixante dernières années.

Dans cette première catégorie de phénomène, il convient de noter la croissance des transports des hydrocarbures ainsi que des marchandises générales et surtout l'établissement de flux entre d'une part les nouveaux pays industrialisés et les pays d'Europe et d'Amérique du Nord pour les marchandises générales et d'autre part entre les pays producteurs de matières premières et les pays industriels traditionnels (Europe et Amérique du Nord) ou nouveaux.

Au titre des évolutions quantitatives et qualitatives des trafics maritimes, on ajoutera un facteur technique qui est le recours croissant à la conteneurisation pour le transport des marchandises générales. Ce facteur technique bien décrit ¹⁶³ apparaît dès 1958 mais ne sera généralisé qu'à partir des années 1970 et fera l'objet d'une standardisation à l'initiative de l'Organisation des Nations Unies. Son utilisation généralisée va induire de nombreuses conséquences en termes d'économie

¹⁶² A partir de 1958, sur la traversée de l'Atlantique, le nombre de passagers par avion dépasse le nombre de passagers maritimes.

¹⁶³ Voir Cudahy, 2006, et Levinson, 2006.

géographique sur l'offre et de la demande de transport maritime de marchandises générales ¹⁶⁴. Naturellement, le rôle nouveau conféré aux ports par la conteneurisation permet également d'y concentrer un certain nombre d'autres fonctions, spécialement des fonctions de contrôle public telles que la sécurité ou la sûreté par les Etats dits « du port » qui permettront d'envisager à partir des années 1980 une alternative aux contrôles des navires par les Etats dits du « pavillon ».

La seconde catégorie de phénomènes accompagnant l'origine des dispositifs contemporains d'aide à la marine marchande réside dans la croissance du nombre des Etats et de leurs territoires autonomes depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. On a vu ¹⁶⁵ que le nombre d'Etats souverains membres de l'Organisation des Nations unies était passé de 51 en 1945 à 193 en 2011.

A ce nombre d'Etats indépendants, qui a accru l'« offre de pavillon », il faut ajouter l'existence de territoires autonomes. Ceux-ci dépendent d'Etats et ne sont pas membres des Nations unies. Ils disposent cependant d'une capacité à s'auto-administrer, notamment dans le domaine maritime et l'immatriculation des navires, ce qui accroît l'offre de pavillon. Sous réserve de divergences d'interprétation sur les statuts d'autonomie, on dénombre actuellement (2011) 266 Etats et territoires autonomes ¹⁶⁶.

2. Les types de mesures prises.

Face aux phénomènes rappelés ci-dessus – le développement continu des échanges maritimes, l'évolution des types de transports et l'accroissement des « entités » ayant la capacité juridique d'octroyer un pavillon –, les pays maritimes traditionnels ont adopté des mesures de défense de leur pavillon.

En effet, les politiques conduites dans les pays maritimes traditionnels eu trait, souvent dans un premier temps, aux moyens de maintenir les flottes sous leur pavillon traditionnel ou bien de

¹⁶⁴ En effet, le fractionnement des lots à transporter permet la création de chaînes logistiques « de bout en bout » intégrant le transport maritime dans une succession de tronçons routiers ou ferroviaires partant de l'expéditeur au destinataire. La maîtrise de la chaîne logistique permet à la compagnie maritime de maîtriser les prix et les coûts. Parallèlement, la conteneurisation induit une restructuration des ports et de leur hiérarchie en fonction de critères techniques imposés par les navires : profondeurs, terre-pleins de stockage, portiques à conteneurs pour le déchargement ou le chargement ; disponibilité, rapidité et coût des équipes chargées des mouvements de conteneurs ; existence, proximité et compatibilité des autres réseaux de transports (route, fer, air), etc. Il en résulte une sorte de hiérarchisation des ports, certains d'entre eux pouvant devenir des « *hubs* » grâce à leurs capacités techniques et humaines qui leur permettent de concentrer les trafics conteneurisés pour les « éclater » vers des ports secondaires plus proches de la destination ou de l'origine des marchandises.

¹⁶⁵ Voir *supra* Tableau intitulé « Progression du nombre des Etats membres de l'Organisation des Nations unies depuis 1945 ».

¹⁶⁶ Sources : Organisation des Nations Unies et *CIA World FactBook* (2011).

limiter le *flagging out* en conservant une flotte sous pavillon national à l'aide de moyens économiques, financiers, législatifs ou réglementaires nationaux ou internationaux (*shipping policies*) (Eyre, 1989 ; Marlow, 1991a ; Marlow, 1991b ; Marlow, 1991c ; Sletmo & Holste, 1993 ; Knudsen, 1997 ; Goulielmos, 1997 ; Goulielmos, 1998 ; Brownrigg et al., 2001 ; Selkou & Roe, 2002 ; Leggate & McConville, 2005 ; Butcher, 2010).

Dans un second temps seulement et/ou en application de principes de néolibéralisme économique, certaines politiques ont privilégié la limitation des aides financières publiques et la baisse du coût des transports (éventuellement en laissant aux compagnies la liberté d'immatriculer leurs navires où bon leur semble). Cette tendance est illustrée en Grande-Bretagne dans les années 1980 sous les gouvernements conservateurs de Margaret Thatcher (1979-1990) et John Major (1990-1997) (Ledger & Roe, 1992, p. 248), ou au niveau de l'Union européenne elle-même (depuis les Lignes directrices encadrant à partir de 1997 les aides publiques dans le domaine des transports maritimes renouvelées en 2004 (Orientations communautaires, précitées), jusqu'à l'interdiction des ententes sur les prix pratiqués pour le transport de ligne (« Conférences maritimes »).

Aux Etats-Unis, assez paradoxalement dans ce pays qui a entrepris nombre d'expériences de dérégulation depuis les années 1980, la politique maritime s'est révélée plus conservatrice. Certaines dispositions toujours en vigueur du *Merchant Marine Act* de 1920 (« *Jones Act* ») rappellent l'importance de la flotte de commerce nationale de façon tout à fait « colbertiste »¹⁶⁷. Et les événements du 11 Septembre 2001 ont ajouté l'impératif de Sécurité nationale et de lutte antiterroriste aux motifs classiques de défense du pavillon¹⁶⁸.

Cette situation crée cependant un surcoût pour navires sous pavillon des Etats-Unis. En particulier, le coût des équipages américains est estimé dès le milieu des années 1980 à 2,5 fois le

¹⁶⁷ « *It is necessary for the national defense and for the proper growth of its foreign and domestic commerce that the United States shall have a merchant marine of the best equipped and most suitable types of vessels sufficient to carry the greater portion of its commerce and serve as a naval or military auxiliary in time of war or national emergency, ultimately to be owned and operated privately by citizens of the United States; and it is declared to be the policy of the United States to do whatever may be necessary to develop and encourage the maintenance of such a merchant marine, and, insofar as may not be inconsistent with the express provisions of this Act, the Secretary of Transportation shall, in the disposition of vessels and shipping property as hereinafter provided, in the making of rules and regulations, and in the administration of the shipping laws keep always in view this purpose and object as the primary end to be attained.* » United States Code, Titre 46, Appendice, Chapitre 24, Section 861 « *Objet et politique des Etats-Unis* ». En ligne < http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode46a/usc_sup_05_46_10_24.html > [Consulté en Janvier 2011].

¹⁶⁸ Ainsi le Journal of Commerce daté du 28/10/2002 rappelle l'opposition très brutale du Syndicat des Marins de la Côte Pacifique à toute tentative de dérogation au *Jones Act* : « *The Sailors' Union of the Pacific has expressed strong opposition to a proposal by the National Industrial Transportation League to temporarily waive the Jones Act to clear container congestion at West Coast ports. (...) [The Union] said that a Jones Act waiver "would be detrimental to the interests of national defense, and might seriously increase the risk to national security." He said many of the foreign-operated vessels use flags of convenience, and some ships using such registries may have terrorist links. (...)* » < <http://www.joc.com/node/358234> > [Consulté en Octobre 2009].

coût du pavillon étranger le plus cher (Toh & Susilowidjojo, 1987, p.35), conduisant les armateurs U.S. à être à cette époque les principaux propriétaires des navires sous pavillons de libre immatriculation, alors que le gouvernement met en œuvre depuis 1937 un régime particulier de subventions de fonctionnement pour compenser les surcoût du pavillon ¹⁶⁹, ainsi qu'une aide indirecte pour la construction dans les chantiers navals nationaux ¹⁷⁰, et une taxe spéciale sur les travaux de réparation navale réalisés dans des chantiers étrangers (Waters, 1993, pp.54-55)

Il n'en demeure pas moins que depuis le milieu des années 1980, et à l'instar des pays maritimes traditionnels, les Etats-Unis sont confrontés à un dilemme dont il ne sont pas sorti : continuer à soutenir une flotte de commerce sur la base de critères non économiques, ou bien admettre la libéralisation dans ce domaine au risque de perdre ce qui reste de la flotte américaine. Dans les deux cas, il s'avère difficile d'enrayer le déclin de l'emploi dans le secteur, et les emplois seraient passés d'environ 48 000 dans les années 1960 à moins de 10 000 à la fin des années 1980 (Donn, 2003, p.295).

Waters (Waters, 1993, *op.cit.*, p.53) résume bien le problème auquel sont confrontés les armateurs américains (et ceux des pays maritimes traditionnels):

« if the U.S. flag operators are to survive in the long run, they cannot be burdened with U.S. government restrictions imposing uncompensated costs that their competitors do not have to carry. (...) These burdens include high cost U.S. maritime labor, outdated U.S. crewing laws, environmental and safety regulations beyond those faced by their competitors, U.S. legal cost barriers to obtaining modern ships and repair services abroad, and restrictive practices imposed by some foreign governments on their operations. »

D'autres auteurs ont même suggéré que la politique fédérale dans ce domaine devrait s'inspirer des exemples étrangers, notamment européens (Shashikumar, 1994, pp.34-36), où ont été créés à partir des années 1980 des seconds registres imitant certains aspects des pavillons de libre immatriculation en s'inspirant du principe « si vous ne pouvez pas les battre, rejoignez-les » ¹⁷¹ (Donn, 2003, *op.cit.*, p.295).

Différents plans français d'aide à la marine marchande se sont échelonnés de 1945 à 2010. L'encadré n°7 figurant en Annexes rappelle sommairement la chronologie et les mesures prises.

¹⁶⁹ « *Operating-differential Subsidy* » (ODS).

¹⁷⁰ « *Capital Construction Fund* » (CCF).

¹⁷¹ « *Having despaired of competing with FOC, crew-of-convenience operations, some of the traditional maritime nations began to adopt policies in the 1980s based on the premise that « if you can't beat them, join them. This gave rise to the establishment of « second registries » in traditional maritime states. These second registries, available generally only for international shipping, typically impose levels of taxation and regulation similar to FOC registries and generally allow the use of crew-of-convenience. Norway created the prototype second registry with the creation of the Norwegian International Ship Registry in 1987. Other traditional maritime nations such as the Netherlands and the United Kingdom have relaxed or removed restrictions on crew nationality. »*

Ces dernières illustrent une économie du pavillon fondée sur un interventionnisme étatique inefficace à enrayer durablement le déclin de la flotte sous pavillon français.

Le tableau suivant résume l'arsenal des aides mises à la disposition des armateurs français dans le cadre des plans précités.

Tableau 16 : Aides mises à la disposition des armateurs français à la fin du XXème siècle.

<i>Type de soutien</i>	<i>Existence en 1994 (fin du Plan « Mellick »)</i>	<i>Observations</i>
Aide à l'investissement	Oui	Supprimée après 1997 (régime d'aide incompatible avec la politique communautaire de la concurrence)
Défiscalisation des salaires	Non	
Régime d'amortissement spécifique	Oui	
Exonérations de plus-values de cessions	Non	
Régime fiscal des quirats	Oui	Supprimée après 1997 (régime d'aide incompatible avec la politique communautaire de la concurrence)
Registre « bis »	Oui	
Allègement des charges sociales	Oui	
Cessation anticipée d'activité des marins	Oui	
Bonifications d'intérêts	Non	

Source : Rapport parlementaire de Ph. Marini (Marini, 1997), cité par B. Cassagnou (Cassagnou, 2001).

II. L'échec des mesures de défense du pavillon et la modernisation empirique du cadre de réflexion.

A. L'échec des mesures de défense du pavillon dans les Etats maritimes traditionnels.

1. La mesure du déclin des marines marchandes.

Au regard des éléments évoqués ci-dessus, l'échec des mesures de défense des pavillons nationaux des Etats maritimes traditionnels semble patent. Toutefois, le déclin des marines

marchandes des Etats maritimes traditionnels caractérisé par la baisse du nombre de navires immatriculés sous pavillon national et la baisse des effectifs de marins et de personnels dits « sédentaires », bien que réel a pu quelquefois être occulté dans le débat public. Deux types de phénomènes perturbent en effet la mesure du déclin : l'accroissement de la taille moyenne des navires et le maintien de la localisation du pouvoir effectif de direction des compagnies maritimes dans les Etats maritimes traditionnels.

L'accroissement du tonnage global des flottes concernées masque la chute des effectifs de navires et de marins. Le développement des techniques de construction et d'exploitation des navires, ainsi que l'accroissement de la demande de transport par mer ont concouru à l'augmentation de la taille moyenne des navires. Ce phénomène s'est en particulier manifesté dans le transport par conteneurs, le transport d'hydrocarbures et le secteur de la croisière.

Partant de cet essor des tailles maximales – dû à l'évolution de la technique et à l'accroissement de la demande de transport maritime – les flottes des pays maritimes traditionnels ont ainsi connu des accroissements globaux de capacité de transport alors que le nombre d'unités immatriculées et l'emploi maritime diminuaient ¹⁷².

Un deuxième élément a masqué partiellement l'effondrement des marines marchandes immatriculées sous le pavillon des Etats maritimes traditionnels, notamment dans le discours politique et dans l'opinion publique : le maintien sur leur territoire d'origine du pouvoir réel de direction de certaines compagnies maritimes.

Cet aspect constitue un effet rémanent de la puissance maritime ; comme si, à la comptabilité du nombre de navires immatriculés sous un pavillon donné s'était substitué le nombre de navires contrôlés par telle ou telle entreprise ayant sa direction générale dans tel ou tel pays.

2. L'incapacité des plans gouvernementaux à enrayer le déclin.

En dépit de ces aspects, et en particulier du second sur lequel on reviendra plus bas, la chute de l'effectif des navires immatriculés dans les Etats maritimes traditionnels est une réalité que les plans de soutien à la marine marchande ou les mesures plus récentes de défense du pavillon n'ont pas pu enrayer.

¹⁷² Voir notamment King, 2000.

Le Parlement français (Office Parlementaire d'Evaluation des Politiques Publiques) dans son rapport sur la marine marchande (Marini, 1997) estime que les aides se sont avérées insuffisantes pour provoquer un effet. Cette manière d'envisager la question paraît cependant occulter d'autres facteurs d'explication.

a) L'absence d'analyse économique *a priori*.

D'abord, aucun des plans mis en œuvre depuis 1945 n'a été réellement fondé sur une analyse économique ou même des rapports d'experts indépendants. Cette situation n'apparaît d'ailleurs pas propre à la France. A propos du Royaume-Uni par exemple, Marlow (Marlow, 1991a, p.127) estime en substance que la diversité des mesures brouille leur effet, et aussi la clarté et le fondement des choix politiques. Bergantino et Marlow (Bergantino & Marlow, 1998, pp.157-158) opèrent ce constat général :

« From the late 1960s a number of studies have been conducted on the flagging out phenomenon. However, with a few exceptions, most existing works, whilst providing useful insights and interesting information on the issue, are out of date. An in depth review of the literature has pointed to a général lack of theoretical background and empirical analysis in a great many of the previous studies due mostly to the difficulties of obtaining the necessary data. »

Pour leur partie accessible au public ¹⁷³, les travaux préparatoires aux textes législatifs français ne laissent apparaître ni analyse des données, ni théorie économique, ni modèles de simulation. Les données de base fondant les décisions politiques d'adoption et de mise en œuvre des plans émanent, directement ou indirectement, des représentations patronales du secteur ¹⁷⁴. Faute d'un suivi direct de la branche, l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques s'en remet le plus souvent aux représentations patronales et aux Services du Ministère français chargé des Transports. S'agissant des analyses, à défaut de robustesse, on peut parler d'une certaine rusticité autour de quelques formules simples suivantes.

Au plan macroéconomique, les subventions publiques au profit de la flotte sont censées avoir un effet d'entraînement sur d'autres activités telles que les chantiers navals ou l'emploi maritime ; aucun élément de la Comptabilité Nationale ne vient cependant corroborer cette liaison interindustrielle *a priori* de bon sens. Hormis les contraintes légales, telles que la navigation réservée ou la loi de 1928 – abrogée en 1992 – sur l'approvisionnement pétrolier, ou encore la composition des équipages des navires français, aucune relation macroéconomique démontrée ne vient à l'appui des mesures prises depuis plus de 65 ans.

¹⁷³ Rapports parlementaires, compte-rendus des débats aux Assemblées, communiqués officiels, etc.

¹⁷⁴ En particulier, le Comité Central des Armateurs de France, devenu « Armateurs de France ».

Au plan microéconomique, les différents plans reposent sur l'argument de court terme des coûts d'exploitation des navires sous pavillon français. Ces coûts étant toujours trop élevés par rapport à la concurrence, le gouvernement est régulièrement invité par le lobby patronal à les compenser ou à les supprimer (Angelelli, 2006). Comme indiqué plus haut ¹⁷⁵, les plans successifs procéderont ainsi à des actions sur les coûts en personnel – diminution de la part nationale de l'équipage ; exonérations des cotisations patronales sur les salaires versés ; exonération fiscale des salaires ; réduction des effectifs à bord, etc. –, sur les coûts généraux d'exploitation – détaxe traditionnelle du carburant pour les voyages internationaux ; amortissement accéléré et/ou dérogatoire des investissements navals permettant d'alléger la fiscalité des compagnies ; pression à la baisse sur les tarifs des services rendus par les professions maritimes auxiliaires, au nom de la compétitivité des ports, etc. – subventions directes aux compagnies ou indirectes aux chantiers navals, etc.

Ces aspects ne semblent avoir fait l'objet d'aucune vérification ou analyse indépendante des données, ni d'aucune évaluation en aval. On notera par exemple que l'idée récurrente du coût des équipages à bord des navires français est en France systématiquement fondée sur des données comparatives fournies par les seules structures patronales, bureaux d'études privés, ou entreprises ou groupement d'entreprises (Marini, 1997) et jamais sur les données officielles internationales ¹⁷⁶.

S'agissant en particulier des coûts en personnel, l'« analyse » patronale – et donc ministérielle – aurait mérité d'être affinée, même si l'on convient que le coût du travail étant un des seuls coûts d'exploitation du navire qui ne soit pas déterminé au plan international mais par la loi du pavillon, il est logique qu'il soit l'objet de l'action des gouvernements qui veulent maintenir une flotte nationale.

b) L'absence d'efficacité des politiques conduites.

Ensuite, et surtout, l'empirisme certain dont procédait le volet « flotte » de la politique nationale, jusqu'à la disparition *de facto* de celui-ci dans la Stratégie nationale pour la mer et les océans exposée par le Gouvernement français en décembre 2009 (Gouvernement français, 2009), n'a produit aucun des effets escomptés en termes de maintien de l'importance de la flotte en nombres de navires ou en effectif de marins. Alors que la demande de transport maritime a suivi

¹⁷⁵ Voir également le tableau intitulé « Aides mises à la disposition des armateurs français à la fin du XX^e siècle ».

¹⁷⁶ De l'Organisation Internationale du Travail par exemple.

une croissance régulière et soutenue depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale, les moyens de transport sous pavillon national ont décliné.

Marlow (Marlow, 1991c, pp.291-292) rappelle bien le flou théorique entourant le domaine et va jusqu'à s'interroger le coût d'opportunité représenté par l'affectation de ressources publiques à l'industrie du transport maritime. La généralité de ses propos offre tout à la fois une conclusion au présent paragraphe sur « l'échec des mesures de défense du pavillon dans les Etats maritimes traditionnels », et une transition vers le paragraphe suivant consacré à la modernisation empirique du cadre de réflexion :

« It is often implicit in proposals for the support of a shipping industry that investment incentives will provide a panacea for the ills of the industry. More incentives will lead to greater profitability or improved liquidity and hence to more investment, thus preventing or reversing a decline in the size of a particular fleet. The fact that other countries support their shipping industry is often quoted as justification for such a policy and the greatest advantage would appear to be obtained by a country 'getting its retaliation in first'. It seems that the sole objective of such a shipping policy would be to increase the size of a nation's fleet and that success would be measured in terms of tonnage registered. Such a policy ignores the realities of international shipping, which dictate that the demand for shipping services is derived from the volume of world trade and that ships are a mobile factor of production which may be registered anywhere in the world and can ply anywhere in the world. Such a policy could perhaps be justified in the uncommon case of shipping being the only or prime industry of a country, or if other reasons (e.g. defence, employment) governed the formation of policy. On purely economic grounds, however, it seems possible that the diversion of resources into shipping could have a high opportunity cost; yet many nations do just this. »

B. L'économie maritime et la modernisation empirique du cadre de réflexion à partir de la fin des années 1990.

L'économie maritime n'a pas été inventée à la fin des années 1990, et le comportement des compagnies maritimes ne déroge pas au comportement général des agents économiques, cherchant à maximiser leurs profits et à minimiser leurs pertes. Seul le cadre souvent fortement contraint par les pouvoirs publics dans lequel les compagnies ont évolué pendant des décennies, voire des siècles, a pu altérer les comportements économiques (Berneron-Couvenhes, 2007).

Pour autant, cette discipline s'est développée autour de concepts microéconomiques simples, tels que l'identification des cycles économiques dans l'activité de transport par navires ou encore l'étude de l'offre et la demande de transport dans différents secteurs en fonction des taux de fret.

L'économie maritime traditionnelle (et encore actuelle) repose sur un certain nombre de préoccupations majeures et complémentaires, et d'outils qui l'ont tenue longtemps relativement éloignée de la problématique de la libre immatriculation.

1. Les préoccupations de l'économie maritime traditionnelle.

a) La première est globale et repose sur l'importance du transport maritime dans le développement économique moderne. Martin Stopford (Stopford, 2009, p.4) rappelle ainsi l'intérêt que lui portait Adam Smith, dans ses « Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations »¹⁷⁷. Smith opère le lien entre la division du travail, la spécialisation, l'élargissement des marchés, la croissance de la production et le bien-être général (« cette opulence universelle dont on se ressent jusques dans les derniers rangs du peuple »). Le transport maritime est pour lui un des instruments majeurs de la *mondialisation* « où cette commodité fait du monde entier un marché pour toutes espèces de productions du travail », et permet d'augmenter la possibilité de diviser le travail et d'échanger les différents surplus issus de cette division. D'ailleurs, Smith justifie l'existence de compagnies maritimes monopolistiques, afin, au plan national, de garantir leur capacité de développement, et, au plan international, de les mettre à armes égales avec les compagnies des autres pays (A. Smith, 1776b, p.439 & ss.). De même, Marx voit-il dans ces monopoles l'occasion de faciliter l'accumulation du capital (Marx, 1867, p.337)¹⁷⁸.

¹⁷⁷ « C'est la grande multiplication des productions de tous les arts, en conséquence de la division du travail, qui met dans une société bien gouvernée cette opulence universelle dont on se ressent jusques dans les derniers rangs du peuple. (...) Le commerce et la navigation, qui supposent tant de bras et d'industrie, sont spécialement nécessaires pour apporter les drogues dont se servent les teinturiers, et qui viennent souvent de l'autre bout du monde. (A. Smith, 1776a, p.21) (...)

« 'Donnez-moi telle chose qui me manque, et je vous donnerai telle autre chose qui vous manque', est le sens de toute offre de cette nature, et c'est ainsi qu'on se procure les uns de la part des autres presque tous les bons offices qui font le commerce de la société. » (*idem*, p.26)

« Comme c'est le pouvoir d'échanger qui donne occasion à la division du travail, celle-ci ne s'étend pas plus loin que l'autre, ou, en d'autres termes est nécessairement bornée par l'étendue du marché. (...) Comme le transport par eau ouvre à toutes sortes d'industries un marché plus étendu que ne peuvent le donner les voitures par terre, c'est naturellement sur les côtes de la mer et sur les bords des rivières navigables que toutes les espèces d'industries commencent et à se perfectionner ; et souvent les progrès qu'elles font ne pénètrent que longtemps après dans l'intérieur du pays. [...] Deux cents tonneaux de marchandises voiturées par terre renchérissent nécessairement du prix de la nourriture de 100 hommes pendant trois semaines, du prix de la nourriture de 400 chevaux, et ce qui est presque équivalent à cet objet, des frais de ces 400 chevaux, de ceux de leur attirail et des 50 charriots ; au lieu que la même quantité de marchandises transportées par eau ne renchérit que de l'entretien de 6 ou 8 hommes, de celui d'un vaisseau de 200 tonneaux, et de l'évaluation du risque supérieur à courir, ou de la différence de l'assurance du transport par eau à celle du transport par terre. S'il n'y avait donc entre Londres et Leith [port d'Edimbourg, au nord de la ville] d'autre communication que par terre, on ne pourrait voiturier de l'une à l'autre que des marchandises dont la valeur serait très considérable en proportion de leur poids. Il n'y aurait entre ces deux places qu'une très petite partie du commerce qu'elles font ensemble actuellement, et par conséquent qu'une très petite partie de l'encouragement qu'elles donnent aujourd'hui mutuellement à leur industrie. On ne verrait que peu ou point de commerce entre les parties du monde qui sont extrêmement éloignées (...) Avec ces avantages du transport par eau, il est naturel que les arts et l'industrie aient commencé où cette commodité fait du monde entier un marché pour toutes espèces de productions du travail, et qu'ils aient passé bien plus tard dans les terres » (*Ibid.*, pp.31-35).

¹⁷⁸ « Le régime colonial donna un grand essor à la navigation et au commerce. Il enfanta les sociétés mercantiles, dotés par les gouvernements de monopoles et de privilèges et servant de puissants leviers à la concentration des

b) La seconde préoccupation – qui dérive de la première – repose sur la spécialisation des acteurs et leur volonté d’obtenir la maximisation de leur profit. Au cas particulier, il s’agira pour les transporteurs maritimes d’appréhender la demande émanant des chargeurs et de déterminer un prix du transport (taux de fret) rémunérant les coûts engagés (construction des navires, amortissement, exploitation, risque, etc.) Ce marché où se rencontrent l’offre et la demande de transport présentera très vite deux caractéristiques industrielles. D’abord, l’interdépendance : le marché de l’offre et de la demande de transport de tel ou tel bien, sur telle ou telle destination, à tel ou tel moment est lié à d’autres marchés ou phénomènes agissant sur les coûts (marché de la construction des navires, marché de l’achat d’occasion, marché de la démolition, marché de la location, marchés financiers, marché des changes, investissements dans le progrès technologique, marché des assurances, marché du travail, mise à niveau des équipements portuaires, développement des liaisons terrestres avec les hinterlands, marché des combustibles, etc.). Ensuite la fluctuation des prix sur ces différents marchés, et en particulier du fret.

2. Les outils de l’économie maritime traditionnelle.

Ces préoccupations, globale et individuelle (voire macro et micro-économique), vont conduire à perfectionner certains outils qui constituent l’essentiel de l’étude de l’économie maritime traditionnelle.

a) Ces spécialisations et le développement du transport maritime vont ainsi imposer une répartition des tâches à l’initiative des assurances, puis des Etats. De sorte qu’au XIX^{ème} siècle, le *Lloyd’s Register* impose des règles de construction et commence à délivrer des certificats de classification des navires. Dès 1834, on dénombre 63 inspecteurs pour contrôler la flotte marchande des 15 000 navires assurés par le *Lloyd’s*. En 1855, des règles de construction pour les navires en fer sont édictées par le *Lloyd’s*. Puis, les gouvernements eux-mêmes s’impliquent à la suite de différents scandales concernant le transport d’émigrants. Le gouvernement britannique promouvra en particulier le *Merchant Shipping Act* de 1854, qui préfigure les règlements modernes traitant du registre d’immatriculation, de la jauge, des équipements à bord, des marchandises dangereuses, des questions de sécurité et de navigabilité, etc. (Stopford, 2009, *op.cit.*, pp.34-35).

b) Par ailleurs, les fluctuations des prix sur les différents marchés interconnectés du transport maritime vont aussi constituer un important objet d’étude pour l’économie maritime.

capitaux. Il assurait les débouchés aux manufactures naissantes, dont la facilité d’accumulation redoubla, grâce au monopole du marché colonial. » (Marx, K., 1867, *op.cit.*, p.337).

Les plus anciennes fluctuations suivies sont par exemple celles des taux de fret (essentiellement pour le charbon, puis pour les marchandises générales) qui sont observées depuis 1741, et témoignent de plus de 22 cycles d'une durée moyenne de 10,4 années (*idem*, pp.104 et ss, et pp.755-758). En fait, les économistes ont identifié à partir de ces données plusieurs types de cycles dans le transport maritime, qui à l'instar des cycles économiques se combinent : cycles de long terme, cycles courts et cycles saisonniers. Il existe ainsi au moins 4 cycles longs (de type Kondratieff) commençant en 1790, en 1844, en 1895 et en 1950. Chacun trouve une explication dans l'innovation technologique avec des répercussions sur les taux de fret ¹⁷⁹. Un cycle 1945-1995 par exemple explique la baisse des taux de fret par différents facteurs (gigantisme des navires, conteneurisation des marchandises générales, mécanisation de la manutention, etc.). A l'intérieur de cycles longs existent des cycles plus courts, caractérisés empiriquement par quatre étapes des taux de fret : la dépression, le rétablissement, le pic-plateau et l'effondrement – voir l'encadré page suivante (*Ibid.*, pp.97-98).

Enfin, des cycles saisonniers correspondent à des fluctuations des taux de fret en fonction des saisons : pour le transport des grains par exemple, le taux de fret augmente généralement en septembre et octobre mais baisse en début d'été ; pour les fruits, il existe des cycles saisonniers pour les porte-conteneurs réfrigérés ; pour le pétrole, l'augmentation de la demande en hiver dans l'hémisphère nord induit une augmentation du taux de fret ; pour les jouets également en provenance d'Asie, etc.

L'ensemble de ces mouvements, et tout particulièrement les cycles courts qui adaptent la demande émanant des propriétaires de cargaisons et l'offre émanant des propriétaires de navires, sont connectés avec d'autres marchés : construction, location, démolition, etc. ¹⁸⁰

¹⁷⁹ 1790-1815 : dissémination de la vapeur ; 1844-1874 : chemins de fer ; 1895-1914 : automobile et électricité ; 1950 : chimie, aéronautique et électronique.

¹⁸⁰ Ainsi, si le propriétaire de la cargaison estime que son flux de production est certain et durable, soit il aura tendance à « opérer » lui-même sa flotte et à se porter acquéreur de navires auprès des chantiers, soit il conclura des contrats à long terme avec des armateurs indépendants qui procéderont à la mise en chantier de navires. En revanche, si les flux de cargaisons sont insuffisants ou aléatoires, les propriétaires de cargaisons auront recours au « *spot market* » en louant au coup par coup des navires ou des espaces sur des navires sans disposer de garantie sur les taux de fret – qui pourront être élevés. L'incertitude limitera les commandes aux chantiers navals, et réorientera les opérateurs vers d'autres solutions (locations, dépavillonnement, etc.).

Tableau 17 : Les étapes d'un cycle « typique » du marché du transport maritime (marchandises générales), rappelé par Stopford (2009).

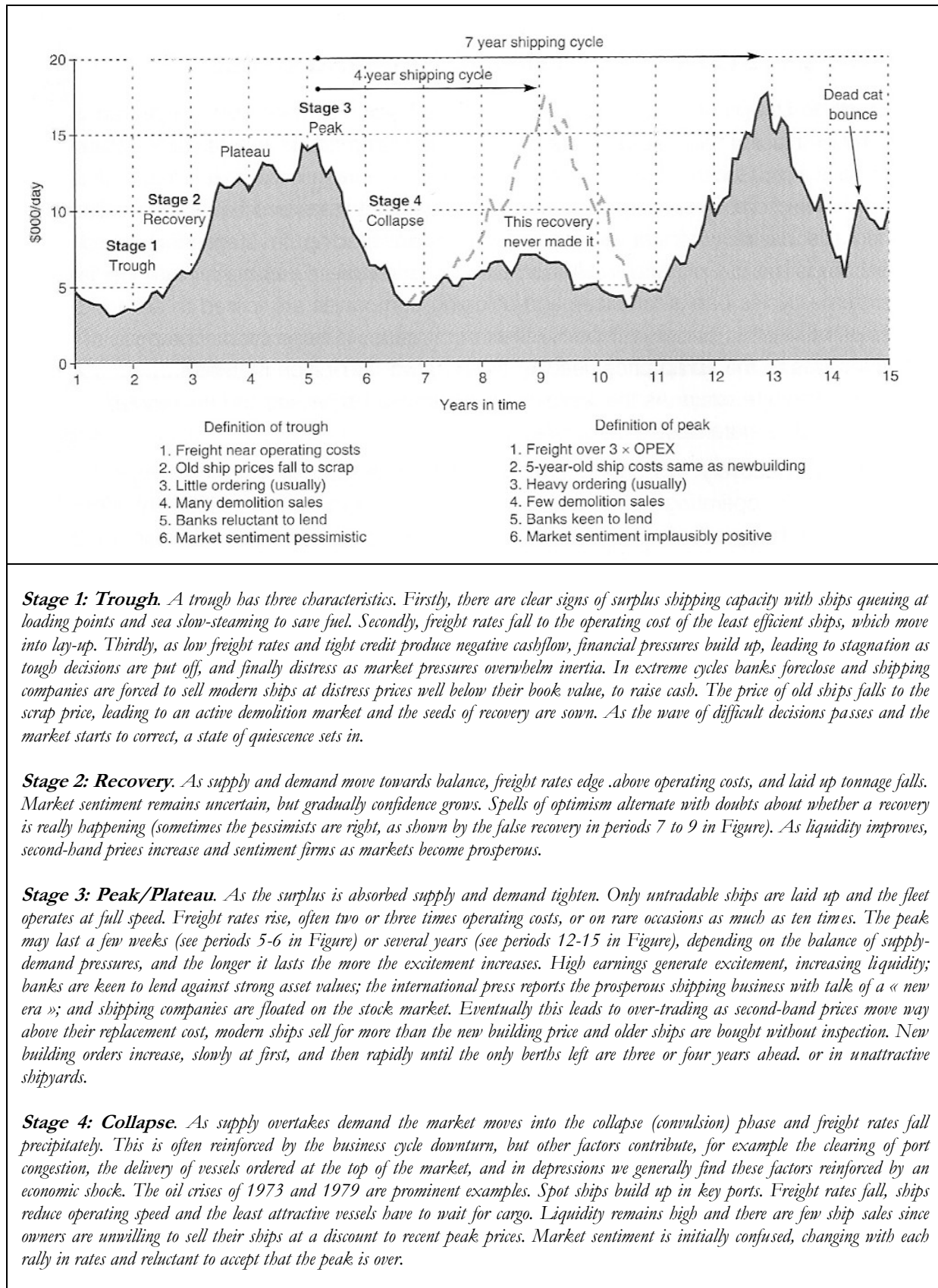
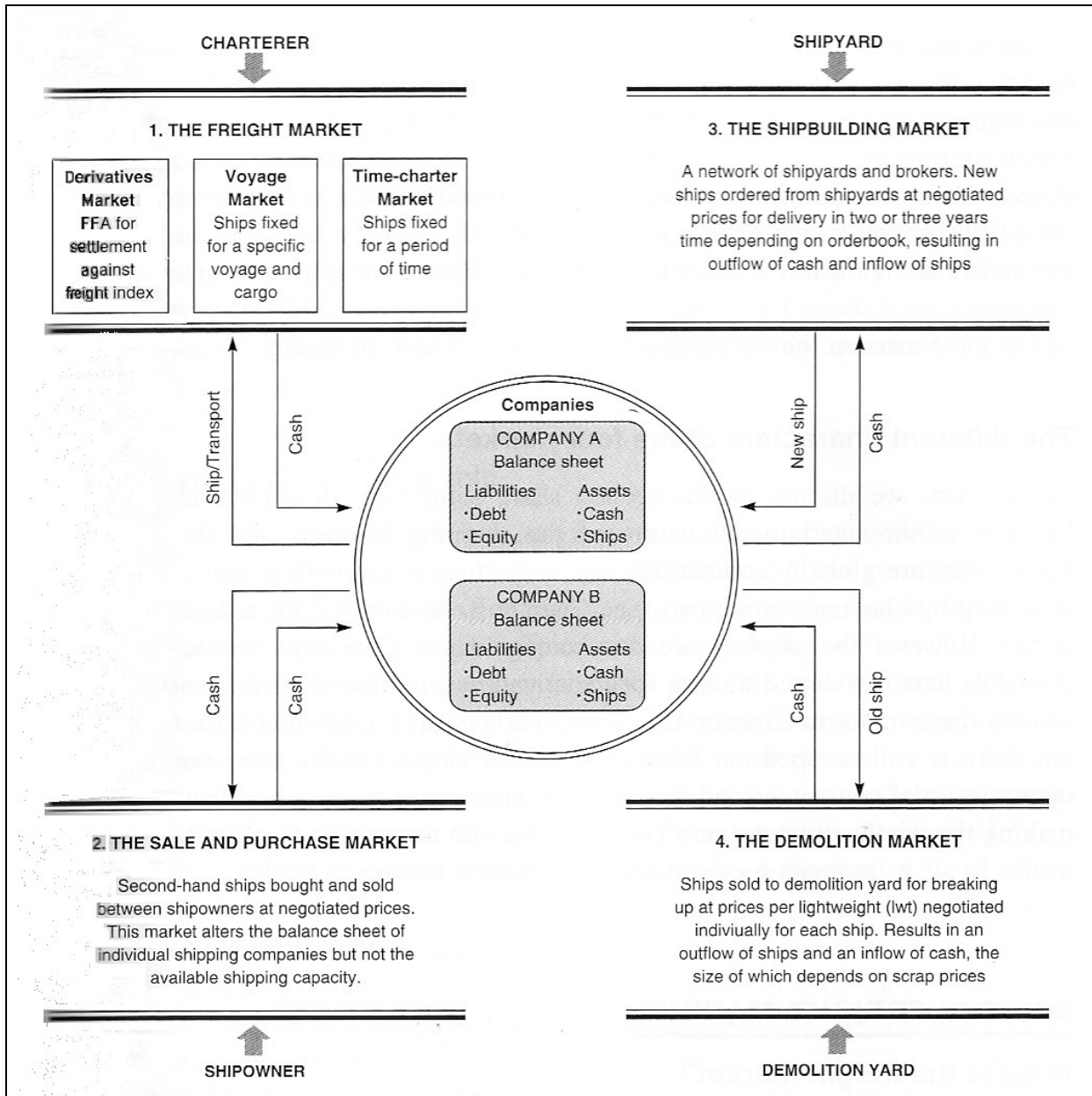


Tableau 18 : Les quatre marchés du transport maritime, par Stopford (2009).



Sources : Stopford, M. (2009), *Maritime economics*, Routledge, 3è Ed., Londres, p.179.

Note de Stopford :

Ce diagramme montre de quelle manière les quatre marchés du transport maritime sont liés entre eux par les flux de liquidités qui apparaissent dans les bilans des sociétés au centre. Le marché du fret (1) génère des liquidités en l'échange des transports effectués ; le marché de l'achat et de la vente de navires entre propriétaires (2) déplace également des liquidités entre propriétaires ; le marché de la construction (3) draine des liquidités en l'échange de nouveaux navires ; et le marché de la démolition (4) génère un petit flux de liquidités en retour en provenance en l'échange des vieux navires.

Outre les quatre marchés de base rappelés dans le diagramme de Stopford, les compagnies maritimes entretiennent des liens avec d'autres marchés : travail, assurances, capitaux, etc. Toutefois, la prévision des cycles du fret (et, partant, l'anticipation des contraintes des autres marchés) reste au cœur de l'économie maritime traditionnelle.

L'importance des transports maritimes dans la première moitié du XX^{ème} siècle en fait un sujet d'étude. Il est symbolique que des futurs Prix Nobel d'Economie se soient mobilisés sur ces questions de fret. Dès les années 1930, Jan Tinbergen avait ainsi appliqué les premières techniques économétriques aux relations entre la capacité des navires et les taux de fret ¹⁸¹, ainsi qu'aux cycles de construction des navires ¹⁸². Arthur Lewis a également écrit sur ce thème (Lewis, 1941).

3. La modernisation empirique du cadre de réflexion de l'économie maritime.

Cette modernisation empirique repose sur le renouveau des mesures de défense du pavillon. Ce renouveau (en France et dans la plupart des autres pays maritimes traditionnels en Europe) peut être daté de la fin des années 1990, notamment avec l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions relatives à l'encadrement des aides communautaires au secteur.

Cet encadrement, évoqué plus haut, est moins fondé sur des impératifs tirés de la politique européenne des transports – d'ailleurs relativement peu ouverte aux questions maritimes ou de préservation de l'immatriculation des navires sous pavillon des Etats membres – que sur l'obligation faite aux Etats de ne pas altérer les règles de concurrence nécessaires à la mise en œuvre du marché unique. A ce titre, les « lignes directrices » de juillet 1997 et les textes ultérieurs encadrant les aides d'Etat au transport maritime reposent sur l'interdiction de principe des aides publiques, assortie d'un certain nombre d'exceptions, notamment en matière de délégations de service public ¹⁸³.

L'encadrement communautaire des aides publiques a conduit à la fin des plans d'ensemble de défense ou de restauration des pavillons en Europe en général, et en France en particulier.

¹⁸¹ Tinbergen, J. (1934), « *Scheepsruimte en vrachten* », De Nederlandsche Conjonctuur, (March), 23-35) cité par Cullinane (K. Cullinane, 2004, p.3).

¹⁸² Tinbergen, J. (1931), « *Ein Schiffbauzyklus* », Weltwirtschaftliches Archiv, 34, pp.152-164, cité par Cullinane, K. (2005), *op.cit.*, p.3.

¹⁸³ Lesquelles sont cependant conditionnées par le respect de procédures d'appels d'offres étendus à l'ensemble des Etats membres

Seules ont pu être adoptées des mesures dites « eurocompatibles » avec les Traités européens ¹⁸⁴.

Tableau 19 : Les types d'aides à la flotte de commerce en vigueur dans des Etats maritimes d'Europe.

	<i>Types d'aides</i>								
	<i>Aide à l'investissement naval</i>	<i>Taxe au tonnage en 2009 (a)</i>	<i>Défiscalisation des salaires des personnels embarqués (Premier registre ou Registre secondaire)</i>	<i>Régime d'amortissement spécifique des navires</i>	<i>Exonération des plus values de cessions des navires</i>	<i>Registre international de l'Etat membre</i>	<i>Allègement des charges sociales pesant sur les personnels embarqués</i>	<i>Cessation anticipée d'activité des personnels embarqués</i>	<i>Bonifications d'intérêt</i>
<i>Allemagne</i>	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	n.c.	n.c.	Non
<i>Belgique</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Non	Oui	Oui	Non
<i>Danemark</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Oui	Oui	n.c.	Non
<i>Espagne</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Oui	Oui	n.c.	Non
<i>France</i>	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Non
<i>Grande-Bretagne</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Oui	n.c.	n.c.	Non
<i>Italie</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Oui	Oui	n.c.	Non
<i>Luxembourg</i>	Non	-	Oui	n.c.	Oui	Non	Non	n.c.	Non
<i>Norvège</i>	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	n.c.	Non
<i>Pays-Bas</i>	Non	Oui	Oui	n.c.	Oui	Non	Oui	n.c.	Non
<i>Suède</i>	Non	-	Oui	n.c.	Oui	Non	Oui	n.c.	Non

Sources : Angelelli, P. (2011), compilation de diverses sources.

(a) d'après Christina Elschner (2011), « *Special Tax Regimes and the Choice of Organizational Form: Evidence from the European Tonnage Taxes* », Université de Mannheim, Juillet, pp.28-29
(< http://spengel.bwl.uni-mannheim.de/lehrstuhl/team/unterdokumente/mitarbeiter/elschner/elschner_tonnagetaxes.pdf
> [Consulté en Octobre 2011]).

Le tableau n°20 indiquant les types d'aides en vigueur dans certains pays de l'Europe, d'une part simplifie les mesures économiques adoptées par les Etats et, d'autre part, révèle une convergence des dispositifs nationaux – à défaut d'une véritable harmonisation communautaire – vers des mesures non directement financières.

¹⁸⁴ Traité instituant la Communauté européenne (TCE), puis Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) entré en vigueur en 2009 à la suite de l'adoption du Traité de Lisbonne.

Comme on le voit, la simplification provient de l'éviction des mesures d'intervention classique des Etats dans l'économie. Celles-ci disparaissent purement et simplement : il s'agit des aides à l'investissement sous la forme de subventions directes ou d'allègement des charges de remboursement des emprunts ou bonifications d'intérêts. Par principe, ces types d'aides publiques sont en effet déclarés incompatibles avec les règles communautaires et sont donc interdites.

Face à ces interdictions de principe, les Etats ont néanmoins continué à soutenir leurs flottes en déclin en recherchant des dispositifs d'aide compatibles avec les principes européens et en faisant preuve d'innovation.

Le soutien au pavillon apparaît dès lors sous la forme de mesures ciblées et, paradoxalement, générales :

- ciblées, car elles sont plus souvent réservées aux navires exposés à la concurrence internationale, ce qui signifie qu'en pratique les navires effectuant du cabotage national seront souvent exclus des dispositifs d'aide,

- générales, car les aides, lorsqu'elles existent seront globales ou insérées dans des dispositifs d'ensemble : défiscalisation des investissements, exonération des charges sociales, promotion de registres secondaires d'immatriculation, etc. couvertes par l'exercice des compétences exclusives des Etats membres – fiscalité directe, droit du pavillon, régimes de sécurité sociale et de retraites, notamment.

SECTION III. LA MODERNISATION DE L'APPROCHE ECONOMIQUE A PARTIR DE LA FIN DES ANNEES 1990.

Cette troisième et dernière Section du chapitre Du Droit à la Science économique traite de l'émergence et des tendances récentes de la nouvelle économie du pavillon. La Section III conclut ainsi la Première Partie consacrée à l'indispensable présentation des éléments nouveaux ou controversés que sont la libre immatriculation, les pavillons de complaisance, les navires sous-normes, les politiques de défense des pavillons nationaux, les déterminants du choix des compagnies maritimes, le rôle des Etats, etc.

On aboutit de la sorte au positionnement de la libre immatriculation des navires et du pavillon en général dans la science économique et non plus seulement dans les sciences juridiques et politiques.

On insère également ces problématiques au coeur des courants les plus récents de l'économie maritime.

Enfin, dans cette matière très récente pour la science économique, on termine de se doter des éléments de compréhension servant à l'étude du gain que les petites économies insulaires peuvent ou non attendre de la domiciliation de flottes de libre immatriculation.

I. La « Nouvelle Vague » et l'émergence du traitement économique du pavillon.

Dans le même temps que les Etats maritimes traditionnels tentaient de réagir au *flagging out*, une nouvelle économie maritime s'est développée à partir de la fin des années 1990.

A. Les visions globales de l'économie du pavillon : Metaxas, Sletmo et Holste, Cullinane.

1. Metaxas.

Au début des années 1970, Basil Metaxas (Metaxas, 1974) présente une des premières approches économiques de la libre immatriculation – et contribue à engager la rénovation de l'économie maritime grâce « à son travail pionnier sur les aspects économiques des pavillons de complaisance »¹⁸⁵. A la suite du Rapport *Rochdale*, il considère en effet que l'augmentation du nombre des navires sous pavillon de libre immatriculation est inéluctable pour trois raisons au moins :

- la croissance des flottes de libre immatriculation et les possibilités légales et matérielles offertes aux compagnies de choisir le pavillon de leurs navires ont limité la capacité d'action des Etats,

¹⁸⁵ Selon les termes du Professeur Richard Goss (Goss, 2008, p.142).

notamment en termes de fiscalité ou de contraintes sur les dites entreprises ; la libre immatriculation développe *de facto* un « régime d'immunités » dans le système économique et politique mondial ; et ce régime affaiblit ou fait disparaître l'ancien rapport d'autorité quasi-hiérarchique entre l'Etat et les compagnies ;

- dans ce contexte, les Etats vont se concurrencer et alléger les charges pesant sur les compagnies maritimes – le nombre d'Etats de libre immatriculation va augmenter et les pavillons traditionnels vont eux-mêmes se transformer en « quasi-pavillons de complaisance », pour reprendre la formule de Toh (Toh & Phang, 1993), ou en pavillons de complaisance ;

- enfin, les compagnies maritimes ont durablement intérêt à rechercher l'exploitation sous pavillons de libre immatriculation car l'allègement des charges générées par les réglementations étatiques diminue leurs coûts et, en particulier, certains coûts économiques (risques pour l'environnement, par exemple) qui sont « internalisés » dans les Etats maritimes traditionnels (sécurité des navires, coûts des personnels liés aux salaires, aux charges de formation, de sécurité sociale, de retraite, etc.), mais sont traités comme des « externalités » dans les Etats de libre immatriculation, et ces externalités négatives ne sont pas compensées par le surcoût des assurances.

Dès 1974, Metaxas anticipe donc les développements qui ne prendront corps que dans les années 1980 : concurrence entre Etats ; augmentation du nombre de pavillons de libre immatriculation ; création de « registres internationaux » par les Etats maritimes traditionnels ; prise de conscience des externalités négatives que sont les naufrages, les pollutions, voire la détérioration des normes sociales, etc. De plus, il lie la microéconomie des entreprises (le choix du pavillon) et la macroéconomie (les difficultés pour les Etats de mettre en œuvre des politiques de résistance au phénomène). Pour finir, il suggère indirectement des thèmes de réflexion importants sur l'économie de la libre immatriculation :

- les leviers des politiques publiques dans un contexte de concurrence entre Etats (aides aux investissements navals, subventions de fonctionnement, fiscalité, législation sociale, contraintes nationales à caractère protectionniste ou de défense, normes de sécurité, etc.)

- la liberté de choix des agents économiques et ses déterminants : d'une part, cette liberté de choix, longtemps contraintes par des normes nationales d'ordre politique et juridique, émerge petit à petit ; d'autre part, cette liberté de choix prenant une teneur économique (le profit que

peut tirer chaque agent d'une situation donnée), un champ nouveau de réflexion s'ouvre sur les déterminants de la décision de choisir un pavillon plutôt qu'un autre ;

- les thématiques relatives à la sécurité des navires et au coût des équipages : à l'interface entre les compagnies (des éléments de leurs coûts) et les Etats (des éléments de leurs obligations économique, politique et sociale), ces questions vont être l'objet de réflexion nouvelle. Celle-ci portera sur la caractérisation des navires sous-normes et leurs liens avec les accidents et leurs pavillons, sur les moyens de relever les normes sans accentuer la fuite des navires et la perte des emplois, ni augmenter les coûts de transports, etc.

2. Sletmo et Holste.

L'application de l'analyse de Vernon¹⁸⁶ (Vernon, 1966) au transport maritime donne à la problématique des pavillons de libre immatriculation un éclairage nouveau et complémentaire de celui de Metaxas. Sletmo (Sletmo, 1989) considère qu'après avoir maîtrisé les technologies et les marchés le transport maritime est en effet arrivé en phase de maturité où la question des coûts devient primordiale et détermine le *flagging out*¹⁸⁷ qui serait ainsi la troisième étape de son cycle.

¹⁸⁶ A partir de l'exemple des Etats-Unis, Raymond Vernon (Vernon, 1966, *op.cit.*, pp.195-196) définit trois étapes de développement d'un produit industriel, associées à la localisation des productions : l'émergence d'un nouveau produit (absence de standardisation de la production, coût élevé, marché restreint composé de consommateurs ayant un revenu élevé et proche des lieux de production) ; la maturité (demande importante, standardisation et économies d'échelle, diminution des coûts de production et des prix ; la production n'est pas délocalisée tant que les coûts sont contenus, que le transport est relativement cher et que le processus de production est trop complexe pour pouvoir être exporté) ; la standardisation (cycle de production maîtrisé et exportable ; coût de transport relativement bas ; main d'œuvre étrangère moins coûteuse qu'aux Etats-Unis).

¹⁸⁷ « *In the maturity stage the concern with costs becomes predominant. As a result firms will reconsider their location and the move towards low-cost areas will begin. Industries originally tied to a specific point of production become footloose, seeking new leastcost locations. In the case of particularly mobile industries, such as ocean transport, the interval between the introduction of a new product in a given country and the emergence of foreign suppliers can be relatively short. (...)*

While the containerized segment of international shipping has been less inclined to set up offshore operations, we find that other kinds of shipping, notably in the bulk sector [secteur du transport des matières premières en vrac], have gone overseas in order to be closer to lower cost inputs. It is the very maturity of bulk shipping, i.e. its commodity nature, that has made this necessary. The concept of 'flagging out' is analogous to the establishment by large multinational corporations of overseas subsidiaries. However, the impossibility of long-term product differentiation in bulk shipping and the high degree of substitutability of highly mobile services make the search for least-cost production systems even more essential in shipping than in manufacturing.

Vernon predicts that the production of standardized products will eventually decline in the United States, which will then become a net importer of the product. As we know, this is exactly what has happened in the case of shipping, not only in the United States but in practically all industrially advanced countries. While the Western countries in general tend to be net exporters of services, the unique technological and organizational characteristics of shipping have made it a special case. In fact, the traditional maritime nations have all experienced a dramatic decline in the relative importance of their shipping. This trend coincides with such services being provided increasingly by developing countries.

In summary, the interest attached to Vernon's work on international trade cycles is that it provides a rational explanation for the decline of shipping in the Western world. Thus, mechanisms may be at work in shipping similar to those that have been observed in many industrial markets, mechanisms that are far beyond the scope of any single government's ability to control or manipulate.

The dispersion of shipping and shipping firms away from the historical concentration in a few traditional maritime powers towards low-cost countries appears to be more than a mere market adjustment. Rather, it must be seen as a manifestation of a secular trend, giving rise to a profound reorganization not only of shipping markets but of shipping itself. Herein lies the link between shipping cycles and the

Cette étape se caractérise par un nouveau partage des tâches entre les pays développés et les pays en développement : le capital des premiers se combinant avec le facteur travail des seconds (Sletmo, 1989, *op.cit.*, p.298).

Mais alors que Vernon ne définit que trois étapes dans la vie du produit – schématiquement : émergence locale, maturité locale et standardisation internationale – Sletmo (pp.298-299) envisage une quatrième « vague » concernant le transport maritime : le *ship management* (littéralement, la gestion de navire). Pour lui, le passage de la gestion traditionnelle, opérée par des propriétaires de navires appartenant à des pays de l'OCDE, à une gestion opérée par des entreprises spécialisées ressemble au transfert des activités manufacturières vers les nouveaux pays industrialisés. L'entreprise moderne de *ship management* s'est spécialisée dans la combinaison des technologies et des capitaux des pays maritimes traditionnels, avec la main d'œuvre à bas coût de pays en développement.

La société de gestion de navire moderne a développé une expertise dans l'exploitation efficace à faible coût du travail tout en s'appuyant sur la technologie occidentale et du capital, contribuant ainsi au développement de nouveaux marchés de facteurs plus efficace. Cela pourrait devenir la quatrième vague de l'expédition : « *The fourth stage, the globalization of shipping, is closely related to the growth of ship management as a distinct line of business separated from ownership of vessels. Some believe that this may potentially represent the final stage of shipping centred in OECD countries.* » (Sletmo & Holste, 1993, p.244).

En 1989, Sletmo rappelle les options possibles pour l'avenir :

- interventions étatiques pour protéger les flottes nationales ; il serait selon lui dommage que les gouvernements dépensent de l'argent pour lutter contre les marchés car « *economics are stronger than politics in the case of shipping* » et « *A new maritime order has arrived and it is time to recognize this reality.* » ;
- laissez-faire et développement des opérations *offshore* et de la libre immatriculation ; cette option est artificielle car fondée sur des régimes juridiques qui cassent intentionnellement les prix pour permettre à des opérateurs d'échapper à leur fiscalité nationale ;

emergence of ship management firms as a catalyst for organizational change of a global nature in shipping. » (Sletmo, *op.cit.*, pp.295-296).

- développement des entreprises de *ship management*¹⁸⁸, spécialisées dans la combinaison des facteurs de production¹⁸⁹. Sletmo pense qu'il s'agit là de la voie d'avenir car elle tient compte de la réalité internationale des marchés (biens et services, capitaux, travail), concourt à l'efficacité globale du transport maritime (combinaison optimale des facteurs de production) et permet de développer une réelle coopération entre les pays développés et les pays en développement fondée sur les dotations en facteurs (capitaux et marketing contre main d'œuvre et personnels qualifiés). Dans une étude majeure, portant sur la décision des propriétaires de navires d'une jauge brute supérieure à 1000 d'externaliser la fonction de *ship management*, Cariou et Wolff (Cariou & Wolff, 2011) ont confirmé économétriquement l'intuition de Sletmo, en traitant 45 456 navires (sur 110 384 navires immatriculés dans le monde) appartenant à 9 580 compagnies et opérées par 10 186 *ship managers*. L'externalisation du *ship management* concerne globalement en 2009, 54,8% de la flotte étudiée. La recherche des déterminants de la décision d'une compagnie propriétaire de navires d'externaliser le *ship management* montre que différentes variables interviennent qui sont liées aux navires (âge, type, taille) et aux propriétaires (pays de résidence et taille de la compagnie, c'est-à-dire nombre de navire possédés)¹⁹⁰.

Enfin en 1993, Sletmo revient avec Holste (Sletmo & Holste, 1993) sur un des axes des politiques de soutien au transport maritime national : la création de registres internationaux comme outil pour renverser la tendance au déclin des flottes des pays maritimes traditionnels. Sletmo et Holste caractérisent les registres internationaux d'un point de vue économique – comme demande des compagnies et offre des Etats maritimes traditionnels – et non plus juridique ou politique. Ils insèrent ce dispositif dans un choix limité de stratégies économiques nationales, et tentent d'identifier les conditions de réussite des registres internationaux. Leur analyse les conduit à penser que la place d'un pays dans la flotte mondiale n'est pas essentiellement fondée sur les coûts des facteurs, et que par conséquent les registres internationaux ne sont pas des panacées susceptibles d'enrayer le déclin des flottes traditionnelles. Ils proposent une analyse par pays en

¹⁸⁸ Entreprises désignées par le propriétaire du navire et responsables du fonctionnement de celui-ci au jour le jour.

¹⁸⁹ « *By combining product or factor knowledge with highly efficient communication systems and lean, flexible operating organizations, such specialized firms contribute significantly to increased efficiency and innovation in maritime transport. They also make it possible for Western capital and marketing know-how to co-operate with developing countries wellendowed with manpower and maritime skills. Admittedly, it may appear Utopian to plead for free markets in international shipping in a world full of nations pursuing short-term gains for their respective citizens. However, it seems the markets have spoken. The past few years have demonstrated that when the chips are down, economics are stronger than politics in the case of shipping. As times get better, it would be sad if the gains were eroded by subsidies, indirect or direct. A new maritime order has arrived and it is time to recognize this reality.* » (Sletmo, 1989, *op.cit.*, p.302).

¹⁹⁰ Par exemple, selon les types, plus le navire est âgé, moins il sera confié à une entreprise de *ship management*. Les navires-citernes, les vracquiers, les cargos classiques et les porte-conteneurs ont plus souvent confiés à des *ship managers* que les navires à passagers ou les porte-conteneurs réfrigérés. Plus la jauge brute du navire est importante, plus il sera confié à une entreprise de *ship management*.

Le Japon et l'Allemagne, qui sont les deux plus grands pays en termes de propriétaires effectifs de navires, avec respectivement environ 4000 navires et 3900 en 2009, externalisent la gestion de 66% de leurs navires (Japon) et 53% (Allemagne). Enfin, l'externalisation est corrélée positivement au nombre de navires par les compagnies : les compagnies propriétaires de plus de 25 navires externalisent la gestion de plus de 60 % de leur flotte.

croisant le niveau de revenu et l'idée assez féconde de *shipping milieu*¹⁹¹. Autrement dit, les registres, seuls, ne créent pas de la compétitivité à long terme dans le domaine du transport maritime.

3. Cullinane.

Dans une large rétrospective, Kevin Cullinane (K. Cullinane, 2004) rappelle les principaux thèmes de l'économie du transport maritime : la poursuite de l'analyse des marchés et de la modélisation – qui est au cœur de l'économie maritime traditionnelle – ; la finance du *shipping* ; les politiques publiques, et en particulier, la fiscalité, mais aussi le droit du travail et la sécurité sociale, qui restent, dans le contexte de forte internationalisation, les seuls outils à la libre disposition des Etats européens pour limiter la fuite des navires vers les pavillons de libre immatriculation¹⁹² ; la sécurité et la sûreté maritimes, qui se rattachent progressivement à l'économie maritime, en tant qu'éléments intervenant dans l'exploitation courante des navires autant que dans la décision de choix d'un pavillon.

B. L'analyse des instruments de politique économique dans le transport maritime.

L'analyse des instruments de politique économique dans le transport maritime : Gardner, Richardson, Ledger, Roe, Thanopoulou, Donn, Marlow, Knudsen, Brownrigg, Selkou, Leggate, McConville, et Li et Cheng.

1. La politique fiscale appliquée au transport maritime : Gardner, Richardson, Ledger, Roe, Marlow, Knudsen, Brownrigg, Selkou, Leggate, McConville.

Très tôt et parallèlement aux travaux de Metaxas, ceux de Gardner et Richardson (1973) (Gardner & Richardson, 1973), même s'ils sont encore confinés au contexte particulier de la

¹⁹¹ « *Stromme Svendsen has suggested that a 'vigorous shipping milieu' is needed if a country is to compete successfully in shipping in the long run. He defines the shipping milieu as 'the network of qualified men and women working in the cluster of shipping activities, private and governmental'. These individuals present a pool of 'tacit' knowledge, which is the specific competence of people and organizations actively involved in shipping, directly or indirectly. The shipping network depends on a number of specialized people, such as technical experts, agents, seafarers, and managers. In addition, there are related activities, for example insurance, financing, consulting, and shipbuilding. Interaction and communication within and among these groups are needed to establish and maintain a viable environment.* » (Sletmo & Holste, 1993, *op.cit.*, p.252).

¹⁹² Car pour des raisons politiques (la volonté des Etats membres) et juridiques (les Traités européens), la fiscalité directe des revenus des personnes physiques et des personnes morales est restée une compétence des Etats membres ; l'Union européenne n'intervient qu'à la marge sur l'harmonisation des taux de fiscalité indirecte, pour des raisons de cohésion du Marché intérieur.

Grande-Bretagne en situation inflationniste ¹⁹³, inaugurent un courant de réflexion assez large autour de la détermination de la politique fiscale applicable au transport maritime. A partir de 1983, Gardner et Marlow (Gardner & Marlow, 1983) élargissent leur réflexion économique sur le traitement fiscal du transport maritime dans les économies occidentales ¹⁹⁴ et au Liberia ¹⁹⁵, mais les incitations fiscales demeurent fortes dans les pays maritimes traditionnels et semblent masquer les mouvements de dépavillonnement qui restent limités aux navires-citernes et aux vracquiers (« *bulk shipping* »).

D'ailleurs, en dépit de l'avertissement de Sletmo (Sletmo, 1989), les politiques publiques visant à maintenir une flotte de commerce sous pavillon national malgré la concurrence des Etats de libre immatriculation restent un des thèmes importants des études économiques de cette époque. Et spécialement la fiscalité et ses effets qui assurent la « passerelle » entre la microéconomie des entreprises – essentiellement les déterminants du choix des pavillons – et la macroéconomie – le maintien d'une flotte sous pavillon national. Les travaux de Ledger et Roe (Ledger & Roe, 1992) s'inscrivent dans cette perspective.

Préoccupés du déclin de la marine de commerce britannique, Ledger et Roe actualisent la réflexion sur l'importance d'une flotte nationale. Les raisons, qu'ils rappellent, de maintenir une flotte nationale sont transposables à d'autres pays et actualisent un inventaire classique. Ils procèdent aussi au rappel des propositions du secteur pour rompre avec la politique libérale du gouvernement britannique, accusée au début des années 1990 de « couler » ce qui reste de la flotte sous propriété et pavillon britanniques ¹⁹⁶ :

- mesures d'aides à l'investissement (défiscalisation)
- mesure d'allègement des coûts d'exploitation : réduction des charges sociales et suppression de l'impôt sur le revenu des marins,
- une subvention annuelle pour les navires mobilisables au service de l'Etat (comme aux Etats-Unis)
- une subvention versée aux armateurs pour chaque marin britannique employé à bord des navires,

¹⁹³ A titre anecdotique, on peut signaler que le mot « inflation » apparaît plus de 25 fois dans l'article de 24 pages de Gardner et Richardson 1973, alors que la référence à la libre immatriculation est quasi-absente (5 références au Liberia).

¹⁹⁴ Allemagne fédérale, Belgique, Danemark, Espagne, Etats-Unis, France, Grèce, Ireland, Italie, Japon, Liberia, Pays-Bas, Royaume-Uni.

¹⁹⁵ D'où il résulte que : « (...) *shipping companies in Denmark, Belgium, Spain, Ireland and the United Kingdom receive more favourable treatment than their American counter- parts. Shipping companies in Germany, the Netherlands, France, Italy and Greece may receive less favourable assistance than those in America.* »

¹⁹⁶ « *Rigid free market government policies continue to sink what little now remains of the uk-owned and registered fleet* », cité par Ledger et Roe, 1992, *op.cit.*, p.247.

- le maintien de l'exonération des taxes (« *duty free* ») sur les transports maritimes intra-européens.

De fait, le gouvernement, en phase avec la politique européenne dans ce domaine annoncée en 1989 (Union européenne, 1989), refusera de soutenir de telles mesures ¹⁹⁷.

Dans trois articles publiés en 1991, Marlow (Marlow, 1991a; Marlow, 1991b; Marlow, 1991c) approfondit les leviers d'action dont disposent les gouvernements pour promouvoir une politique économique favorable au pavillon – et singulièrement au pavillon du Royaume-Uni (le troisième article de la série).

Il établit une nomenclature de 10 types d'aides au secteur du transport maritime ¹⁹⁸ et compare les régimes fiscaux applicables au transport maritime dans différents pays (Marlow, 1991b), puis met en évidence le caractère très disparate des mesures de soutien à la flotte dans les différents pays et la difficulté de les comparer (Marlow, 1991b, pp.214-215). Enfin, il se penche sur les déterminants de la décision d'investir dans le contexte maritime qu'il tente de modéliser (Marlow, 1991c, pp.288-291, 296-303).

Bien qu'aucune des variables prises en compte ne concerne la libre immatriculation et que le volume des données soit assez faible, le travail de Marlow s'inscrit dans la perspective d'explicitier le lien entre l'investissement dans le transport maritime et les politiques publiques – particulièrement dans le domaine des incitations financières. Ces conclusions établies dans le cadre du Royaume-Uni de 1963 à 1987 vont à rebours de l'opinion généralement admise selon laquelle le niveau des aides aux investissements ou des incitations fiscales affecte directement le niveau d'investissement dans le transport maritime ¹⁹⁹.

¹⁹⁷ « *Although expressing considerable sympathy for the industry, this sympathy did not extend as far as providing direct help. His [Le Secrétaire d'Etat britannique aux Transports en 1991] views conformed closely to those of Thatcherism of the 1980s. To quote him: 'We are sympathetic to the concerns expressed by British shipping. But the Conservative Government tries to help industry as a whole by a series of measures to reduce the overall tax burden. It would be very unusual to make an exception and we would then receive similar requests from other industries'.*

He made it clear that it was for the Ministry of Defence to assess the defence impact of the decline of the fleet, whilst in terms of trade, the British flag had no particular role to play. In fact, 'flagging out was not something peculiar to the UK'. Commercial forces had to dictate flag choice, and flag of vessel had no effect on the visible trade balance of payments. » (Ledger & Roe, 1992, *op.cit.*, p.248).

¹⁹⁸ *Accelerated depreciation, advanced depreciation, cheap loans, initial allowances, interest subsidies, investment allowances, investment grants, investment tax credits, tax (capital) allowances, tax free reserves* (Marlow, 1991a, *op.cit.*, pp.125-126).

¹⁹⁹ « *The results have universally failed to show this. In fact, in all cases the investment incentives variable (IN) has a negative sign, not a positive one, suggesting an inverse relationship between the level of investment and the value of fiscal incentives. One possible reason for this is that investment incentives are seen by companies not as a determinant of investment but as a means of providing tax shelter for their profits. (...) However, in nearly all cases the fiscal incentives variable has not been a significant one and it appears that it is a relatively unimportant factor in the investment decision. Yet this is to oversimplify the results. Attention must be focused on two points: firstly the fiscal and financial sides of the incentives have been separated from each other in this analysis, and secondly the fiscal variable is comprised of different fiscal measures.* » (Marlow, 1991c, *op.cit.*, p.303).

Cette filière « fiscale » conduira de nombreux auteurs (Knudsen, 1997²⁰⁰ ; Brownrigg *et al.*, 2001²⁰¹ ; Selkou & Roe, 2002 ; Leggate & McConville, 2005) à réfléchir, tant au niveau national qu'international, à l'effet de la taxation sur la localisation des pavillons.

A l'occasion de leur analyse critique de la taxe au tonnage²⁰² mise en œuvre au Royaume-Uni à partir de 2000 dans le cadre de la nouvelle politique de soutien au pavillon décidée après le retour des travaillistes au pouvoir en 1997, Selkou et Roe éclairent en particulier trois aspects économiques liés à l'immatriculation des navires – et donc indirectement aux avantages de la libre immatriculation et aux conditions dans lesquels des pays peuvent en tirer profit :

- l'avantage comparatif tiré par le Royaume-Uni de ses activités maritimes : en fait, pour Selkou et Roe, si l'avantage comparatif existe, il est largement déconnecté de l'immatriculation des navires²⁰³ ; au contraire, la *City* de Londres doit l'essentiel de son avantage comparatif en matière maritime aux services effectués pour et avec l'étranger ;
- les *clusters* maritimes (en particulier celui de la *City* : assurances, banques, finance, droit, courtages de cargaisons, courtages de navires, etc.) ne nécessitent pas une flotte nationale mais travaillent avec et pour le monde entier²⁰⁴ ;
- la formation et l'emploi des marins : pour les auteurs, a) les besoins semblent largement surévalués ; b) la formation et l'emploi des marins ne sont pas nécessairement liés au nombre de navires immatriculés sous pavillon du Royaume-Uni (d'autant que ce pavillon permet l'embarquement de ressortissants européens et d'étrangers, et que le système permet de se libérer

²⁰⁰ Situant ses travaux au niveau international, Knudsen rappelle par exemple que « *the norm in ocean shipping is zero tax* » (Knudsen, 1997, *op.cit.*, p.47) et aussi la relative sensibilité du transport maritime international : la propriété est facilement transférable ; la rémunération du capital représente une plus grande part dans le coût du transport maritime que dans le coût d'autres biens et services ; enfin, la localisation de l'essentiel de l'activité est déterminée par l'importance de certaines charges (coûts de main d'œuvre, fiscalité). Du point de vue des revenus nationaux, avec une telle mobilité du capital et de la propriété, un pays peut parfaitement tirer profit des avantages fiscaux concédés aux propriétaires, à condition qu'il maintienne une faible taxation de l'activité ou une taxation indirecte des profits distribués (*ibid.*, p.52). A défaut, les bénéficiaires du système de taxation zéro sont les pays qui consomment des services de transport, alors les transporteurs ne gagnent rien et que les États qui consentent les exonérations perdent des ressources fiscales et perturbent l'allocation optimale des ressources.

²⁰¹ La problématique fiscale du transport maritime est également au centre des travaux de Brownrigg, Dawe, Mann et Weston, qui reviennent sur l'origine et les effets attendus de la « *tonnage tax* », qui est devenue un instrument d'autant plus important que l'Union européenne a tendance à proscrire d'autres types d'aide directes (Brownrigg *et al.*, 2001, *op.cit.*, p.219).

²⁰² Système fiscal consistant à imposer (faiblement) les compagnies maritimes sur une base fixe liée au tonnage de leurs navires et non sur une base variable liée aux revenus générés par leur activité. Ce système s'est généralisé en Europe à partir du milieu des années 1990 pour favoriser l'immatriculation des navires sous les pavillons nationaux européens plutôt que sous pavillon de libre immatriculation.

²⁰³ D'ailleurs, le bénéfice de la taxe au tonnage britannique n'est pas conditionné par l'immatriculation du navire sous pavillon britannique ; le navire doit seulement être stratégiquement et commercialement géré au Royaume-Uni (et être sous pavillon d'un pays européen à compter de 2006).

²⁰⁴ « *The vast majority of work carried out by these industries is for overseas clients, using ships registered all over the world, owned in a variety of countries and manned by a large number of nationalities. The existence of a domestic fleet or otherwise has negligible impact.* » (*ibid.*, p.401).

de l'obligation de former des jeunes officiers) ; c) les services « maritimes » à terre dans la *City* (assurances, banques, finance, droit, courtage, etc.) ne requièrent pas nécessairement la technicité des anciens navigants, non plus que des ressortissants britanniques.

Leggate et McConville vont développer ces derniers points et s'intéresser à l'effet de la fiscalité sur l'emploi. Pour eux, au contraire de Selkou et Roe, le déclin de l'industrie du transport maritime serait préjudiciable à tout le *cluster* maritime compte tenu des liens qui unissent ses composantes, et la taxe au tonnage a eu un effet positif en Europe sur le nombre de navires immatriculés sous les pavillons des Etats ayant adopté ce système (Leggate et McConville, 2005, *op.cit.*, pp.177-178). Toutefois, cette augmentation a permis d'accroître le nombre d'officiers en formation, mais pas suffisamment pour enrayer la diminution du nombre de navigants résidant au Royaume-Uni (*Ibid.*, pp.182-183) et les compagnies préfèrent durablement embaucher des personnels extérieurs à l'Europe.

2. L'étude des coûts du pavillon : Thanopoulou et Donn.

Le souci d'identifier les outils de politique économique à disposition des gouvernements occidentaux pour limiter le mouvement général de dépavillonnement, conduit Thanopoulou (Thanopoulou, 1998), dans un article au titre un peu provocateur (« *What Price the Flag ?* ») à réexaminer les coûts afférents aux pavillons, et en particulier les coûts de personnel (« *manning costs* »).

La part de ces coûts dans les coûts totaux étant invariablement comprise entre 9 et 15% (p.368) – alors que les coûts fixes sont compris entre 40 et 60% –, ils ne peuvent selon Hélène Thanopoulou expliquer à eux seuls l'évolution des différents pavillons (p.362). En fait, pour elle, les politiques conduites mettent l'accent sur les *manning costs* par ce qu'ils sont un domaine traditionnel de réglementation facile à mettre en œuvre ²⁰⁵.

Donn (Donn, 2002) reviendra sur cette analyse. Son intuition est que le secteur du transport maritime n'étant qu'un cas particulier de la mondialisation, il est marqué par la recherche d'économies en matière de coûts, notamment de coûts de personnels. En procédant à une analyse

²⁰⁵ « *However, as the options to governments for supporting the competitive potential of a national fleet, as listed under the heading Policy Measures in Figure 1, have become quite limited, the focus has invariably turned to manning costs due to the tradition of government regulation in the area of manning scales and often wages as well. In the eyes of most governments of traditional maritime nations, conscious of the limits of losing further tax revenues through any more favourable fiscal treatment of shipping, reducing manning costs seems to be, in an ironic analogy, the less costly option.* » (Thanopoulou, 1998, *op.cit.*, p.368).

plus fine des coûts de personnel, on aboutit bien selon lui à un système à deux vitesses avec des « équipages de complaisance »²⁰⁶.

3. Les déterminants et les caractères des politiques maritimes : Li et Cheng.

Enfin, dans le prolongement de cette Nouvelle Vague participant au traitement économique du pavillon et à l'analyse des instruments de politique économique maritime, il y a lieu de signaler les travaux de Li et Cheng (Li & Cheng, 2007) sur les déterminants des politiques maritimes.

Les intéressés ont examiné les politiques maritimes conduites dans les années 2000 par trente Etats membres de l'Organisation Mondiale du Commerce. L'objectif était de rechercher les liens entre le développement économique de ces Etats et leur politique maritime. A cette fin, les politiques maritimes nationales ont été analysées à partir de l'examen des différentes mesures prises par les Gouvernements.

Cette analyse aboutit en premier lieu à la construction d'un indice de mesures restrictives (« *index of restrictive measures* ») et d'un indice de mesures de soutien (« *index of support measures* »), dont la combinaison caractérise, selon les auteurs, les politiques maritimes conduites par les Etats. A titre d'illustration, les tableaux n°21 et n°22 ci-après reproduisent ceux présentés par Li et Cheng.

Sur la base de ces indices, les trente Etats sont alors classés selon qu'ils pratiquent une politique de protection de la marine marchande ou au contraire une politique libérale en la matière : plus le total des notes (« *scores* ») est élevé plus le degré de protection de la politique maritime nationale est élevé, et inversement.

En second lieu, cette combinaison d'indices va être rapprochée de trois indicateurs qui déterminent selon Li et Cheng les politiques maritimes nationales :

- la balance des paiements rapportée au Produit intérieur brut, qui indique le niveau d'internationalisation de chaque économie ;

²⁰⁶ « *One of the principal reasons that vessel operators choose open registries is that such registries impose much fewer and less expensive regulations on their operations. In particular, while in the past most traditional registries required operators to use exclusively or primarily seafarers from the registry nation, most FOCs impose few or no restrictions on the nationalities of crews. Thus operators often (although not always) choose FOCs in order to avail themselves of "crews of convenience" (COCs).* » (Donn, 2002, *op.cit.*, p.5).

Tableau 20 : Indice de mesures restrictives (« index of restrictive measures ») selon Li & Cheng (2007).

<i>Score</i>	<i>Restrictive Categories</i>
<i>Conditions on the right to fly the national flag</i>	
0.40	Commercial presence is required in the domestic economy
0.30	50 per cent or more of equity participation must be domestic
0.20	50 per cent or more of the crew are required to be domestic
0.10	The ship must be registered
<i>Form of commercial presence</i>	
1.00	Measures that restrict or require a specific type of legal entity or joint venture arrangement
0.50	Suppliers of shipping services must be represented by a local agent
0.00	No restrictions on establishment
<i>Equity ceiling requirement</i>	
The score is inversely proportional to the maximum equity participation permitted in an existing shipping service supplier. For example, equity participation to a maximum of 75% of an existing shipping service supplier would receive a score of 0.25	
<i>Port services</i>	
0.30	Some restrictions on access to ports
0.20	Mandatory use of pilotage
0.15	Mandatory use of towing
0.10	Mandatory use of tug assistance
0.05	Mandatory use of navigation aids, berthing services, waste disposal, anchorage, casting off (each)
<i>Discretionary imposition of restrictions, including for retaliatory purposes</i>	
1.00	Governments are able to impose selective restrictions
0.00	Governments are unable to impose selective restrictions
<i>Composition of the crew</i>	
The score is inversely proportionately to the percentage of the crew that can be comprised of foreigners. For example, a score of 0.80 is allocated where 20% of the crew can be comprised of foreigners	
<i>Cabotage</i>	
1.00	Foreigners generally cannot provide domestic maritime services
0.75	Foreigners that fly the national flag can provide domestic maritime services
0.50	Restrictions on the type and length of time cargoes can be carried
0.00	No cabotage restrictions

Source : Li, K. X., & Cheng, Jin (2007), « *The determinants of maritime policy* », Maritime Policy & Management, Vol.34, N°6, tableau p.523.

Tableau 21 : Indice de mesures de soutien (« index of support measures ») selon Li & Cheng (2007).

<i>Score</i>	<i>Support Categories</i>
<i>Cargo preferences</i>	
0.30	The majority of the cargo produced, contracted, or obtained by government or its agents must be transported by national flag vessels
0.30	The majority of the cargo financed or guaranteed by the government or its financial institutions must be transported by national flag vessels
0.15	The majority of the cargo produced, contracted, or obtained by the government or its agents shall conditionally be transported by national flag vessels
0.15	The majority of the cargo financed or guaranteed by the government or its financial institutions shall conditionally be transported by national flag vessels
<i>Subsidies</i>	
0.30	Operating subsidies are available from the national level
0.30	Construction subsidies are available from the national level
0.15	Operating subsidies are available from the provincial level
0.15	Construction subsidies are available from the provincial level
0.10	Other subsidies are available for national flag operators
<i>Tax preferences</i>	
0.40	By depreciation in advance
0.30	Preferential tax in the construction of vessels
0.30	Preferential tax in the operation of vessels
<i>Cargo reservation</i>	
1.00	A nation has a bilateral cargo sharing agreement or any kind of unilateral cargo reservation scheme
0.00	A nation is not involved in any kind of cargo reservation scheme

Source : Li, K. X., & Cheng, Jin (2007), « *The determinants of maritime policy* », Maritime Policy & Management, Vol.34, N°6, tableau p.524.

- le taux de transport maritime sous pavillon national (« *national carriage rate* »), qui est le rapport de la flotte marchande sous contrôle national au tonnage des marchandises exportées ou importées par le pays concerné, et qui reflète l'importance de la flotte nationale au regard des besoins de transports ;

- et le taux d'emploi des marins nationaux sur les navires sous contrôle national (« *national seafarers employment rate* »), qui suggère l'existence d'une revendication et d'une pression syndicales et politiques sur les gouvernements pour promouvoir l'emploi des marins nationaux.

La confrontation des éléments ci-dessus conduit les auteurs à conclure en substance :

- qu'un fort taux d'emploi des marins nationaux sur le nombre de navires sous contrôle national conduit les gouvernements à protéger ces marins par des mesures restrictives (composition de l'équipage par exemple) ; à l'inverse un faible taux rend les politiques maritimes en la matière plus souples (Danemark, Corée du Sud, Pays-Bas, Portugal, Japon, Hong-Kong, Singapour) ;
- qu'un fort excédent de la balance des paiements conduit à l'adoption de politiques assez libérales en matière maritime (Hong-Kong, Japon, Singapour, Suisse) ; à l'inverse, un déficit durable appelle généralement des mesures maritimes restrictives (Etats-Unis, Brésil) ;
- qu'un faible taux de transport maritime sous pavillon national induit la prise de mesures protectionnistes telles que la réservation des activités de transport maritime aux navires nationaux, ou l'octroi de subventions pour soutenir la flotte nationale (Etats-Unis, Chine continentale) ; à l'inverse, un fort taux invite à une politique libérale (Norvège, Hong-Kong).

Ces trois variables apparaissent aux auteurs fortement corrélées au degré de protection des politiques maritimes gouvernementales.

Malgré les réserves qu'on pourrait y apporter ²⁰⁷, l'intérêt du travail de Li et Cheng est triple :

- d'abord, à l'instar de mouvement général de passage du droit à l'économie, les auteurs contribuent à sortir les politiques maritimes des approximations qui leur sont souvent associées (fierté nationale, indépendance nationale, emploi national, défense nationale, histoire, influence des *lobbies*, etc.) pour les ramener sur le terrain moins subjectif de l'économie ;
- ensuite, avec l'inventaire des catégories de mesures restrictives et de soutien, et les notes associées, les auteurs tentent une quantification des politiques maritimes conduites par les Etats et, à cette occasion, leur donnent un cadre assez homogène d'analyse. Utilisé pour trente Etats de l'Organisation Mondiale du Commerce, ce cadre s'avère en effet pertinent dans l'espace, mais également dans le temps afin de suivre l'évolution d'une ou plusieurs politiques nationales ;
- enfin, Li et Cheng ouvrent la voie à des améliorations dans la connaissance des déterminants des politiques maritimes nationales : préciser les hypothèses, affiner les données relatives aux variables indépendantes, perfectionner les indicateurs, vérifier les causalités, quantifier les résultats des politiques mises en œuvre, etc.

²⁰⁷ Voir en Annexes l'Encadré n°8.

C. L'analyse des comportements des entreprises vis-à-vis du choix du pavillon.

L'analyse des comportements des entreprises vis-à-vis du choix du pavillon : Tolofari, Button et Pitfield, Bergantino et Marlow, Cullinane et Robertshaw, Hoffmann, Sanchez et Talley.

1. Tolofari, Button et Pitfield.

Rompant dès 1986 avec les approches traditionnelles en matière de pavillons²⁰⁸, Tolofari, Button et Pitfield (Tolofari, Button, & Pitfield, 1986) s'appliquent à comparer sur la base d'un modèle économétrique simplifié les coûts respectifs des pavillons de libre immatriculation et des pavillons nationaux classiques dans le domaine du transport maritime en vrac (pétrole, minerais). Ces travaux préfigurent un *aggiornamento* de la réflexion économique sur la libre immatriculation.

2. Bergantino et Marlow.

Souhaitant approfondir la réflexion, Bergantino et Marlow (Bergantino & Marlow, 1998) étudient quant à eux les déterminants du choix entre les différents registres d'immatriculation.

Ce faisant, le pavillon est sorti de la sphère traditionnelle des politiques publiques – ce qui était encore le cas avec Tolofari *et al.*, 1986 – pour intégrer le domaine de l'entreprise. En partie libéré des contraintes nationales, le choix du pavillon apparaît désormais comme une pure décision stratégique permettant aux compagnies maritimes de maximiser leur profit. A l'époque contemporaine le dépavillonnement est principalement déterminé par le souhait de minimiser les coûts en plaçant les navires sous les régimes juridiques adéquats : les surcoûts des équipages des pavillons de l'Union européenne par rapport à des pavillons de libre immatriculation peuvent en effet aller de 22% à 333% (Bergantino & Marlow, 1998, *op.cit.*, p.159).

Mais au-delà de ce facteur principal, les auteurs ont identifié d'autres variables qui influencent le choix des compagnies maritimes : des variables « classiques » (voir tableau *infra*), tels que la qualité de la main d'œuvre, les coûts de gestion, la fiscalité, la capacité de maintenir le contrôle de la flotte, etc. D'autres variables, qui n'avaient jamais – ou pas toujours – été prises en compte dans

²⁰⁸ Approches plutôt qualitatives : « *While policy-makers are currently concerned to remove distortions from the international shipping market, much of the debate to date has relied upon highly aggregated data, anecdotal evidence and the limited number of consultancy reports available-all of which focus on specific case studies (for example International Maritime Associates (1979) and Economics Intelligence Unit (1979)). In particular, debates have tended to be qualitative in nature and there has been no econometric study of the detailed cost differences between the traditional maritime nations and those offering open registry.* » (Tolofari *et al.*, 1986, *op.cit.*, p.410)

la littérature, apparaissent : l'âge du navire, sa taille, le type de transport effectué, la zone géographique, mais aussi les raisons politiques, le souci des relations publiques, des raisons historiques, ou des directives données par les pouvoirs publics ou les institutions financières, la volonté d'échapper à la bureaucratie nationale, les coûts élevés de mise en conformité avec les règles nationales (Bergantino & Marlow, *Ibid.*, pp.159 et 164).

La libre immatriculation n'est plus reléguée aux secteurs pratiquant des taux de fret très bas ou volatils, ou aux navires sous-normes.

A partir d'une étude portant sur 186 navires et 51 compagnies du Royaume-Uni, de nombreuses variables explicatives des changements de pavillons ont été identifiées par Bergantino et Marlow (notamment, Bergantino & Marlow, 1998, *op.cit.*, appendice A, p.173), mais aucune raison n'apparaît déterminante à elle-seule, et pour les compagnies maritimes le « choix du pavillon est un subtil amalgame de facteurs »²⁰⁹ objectifs (quantifiables) et subjectifs (peu ou pas quantifiables).

Le tableau suivant n°23 est composé à partir de facteurs quantitatifs identifiés par les deux auteurs comme pouvant jouer un rôle dans le dépavillonnement des navires du Royaume-Uni.

D'autres facteurs relèvent d'une analyse plus qualitative (enquêtes menées auprès des compagnies) : raisons d'image (relations publiques), facteurs historiques, considérations commerciales, disponibilité de personnels qualifiés, coûts de mise en conformité avec les règles nationales, fiscalité. Cette liste reprend et complète celle établie par Cullinane et Robertshaw (K. Cullinane & Robertshaw, 1996) à propos du Registre de l'Ile de Man. Sans renier l'importance du rôle joué par les coûts de personnels dans la décision d'immatriculer sous tel ou tel registre, les auteurs suggèrent, à partir de données d'enquête auprès des propriétaires de navires, d'autres motifs à caractère plus qualitatif²¹⁰.

²⁰⁹ « *It is clear that no reason acts in isolation and that the decision on choice of flag is a subtle amalgam of factors.* » (Bergantino et Marlow, 1998, *op.cit.*, p.165).

²¹⁰ « *The economic reasons for placing a ship on an open register are almost overwhelming, especially considering the long slump the industry has endured in recent years. A shipowner can save substantial amounts on operating costs by employing cheap, foreign crews, paying low registration fees and taxes, and by avoiding the costly technical legislative requirements imposed by many of the traditional registers. It has been shown, however, that other equally important factors determine a shipowner's choice of register. The IOM substantiates this argument, with shipowners who are registered there sacrificing cost savings which could be obtained by placing their ships under FOC registers. Some of these factors which influence such decisions include: corporate culture, national pride, the desire to maintain standards, and the avoidance of trading restrictions. All these points play a part, in addition to pure economics, in determining the choice of a ship's register.* » (Cullinane & Robertshaw, 1996, *op.cit.*, p334).

Tableau 22 : Variables quantitatives pouvant influencer les décisions de changement de pavillon selon Bergantino et Marlow (1998).

<i>Facteurs</i>	<i>Descriptions</i>	<i>Unités de mesure</i>	<i>Influence de chaque facteur dans le choix d'un pavillon</i>
<i>Type de navire</i>	2 catégories sont retenues : tanker (navires-citerne) ou cargo	tanker = 1; non tanker = 0	Les navires citernes sont moins susceptibles d'être dépavillonnés que les cargos transportant des marchandises générales
<i>Type de transport</i>	2 catégories sont distinguées : long cours ou navigation côtière	long cours = 1; autre = 0	La navigation au long cours influence plus fortement le dépavillonnement que la navigation côtière
<i>Zone d'activité</i>	--	pas de mesure associée	Influence non significative
<i>Age du navire</i>	--	Années	Plus le navire est âgé, plus le risque de dépavillonnement est élevé.
<i>Taille du navire</i>	--	Jauge brute	Influence non significative
<i>Effectif</i>	Taille de l'équipage	Nombre de membre d'équipage	Influence non significative
<i>Niveau d'activité du navire</i>	Durée d'exploitation dans l'année	Nombre de jours	Influence non significative
<i>Salaires de base</i>	Différence entre les salaires de base des marins sous pavillon national et sous pavillons étrangers	US Dollars/100 par marin	Moins la différence est importante, plus le risque de dépavillonnement est élevé.
<i>Régime de sécurité sociale</i>	Différence entre les coûts des régimes de sécurité sociale des marins sous pavillon national et sous pavillon étranger	US Dollars/100 par marin	Plus la différence est importante, plus le risque de dépavillonnement est élevé.
<i>Régime de pensions de retraite</i>	Différence entre les coûts des régimes de retraite des marins sous pavillon national et sous pavillon étranger	US Dollars/100 par marin	Plus la différence est importante, plus le risque de dépavillonnement est élevé.
<i>Coûts de formation</i>	Différence entre les coûts de formation des marins sous pavillon national et sous pavillon étranger	US Dollars/100 par marin	Plus la différence est importante, plus le risque de dépavillonnement est élevé.
<i>Coûts d'acheminement/ rapatriement</i>	Différence entre les coûts de transports des marins sous pavillon national et sous pavillon étranger	US Dollars/100 par marin	Influence non significative.
<i>Entretien et réparation des navires</i>	Différence entre les coûts d'entretien et de réparation des navires sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
<i>Coûts de passage au bassin et de visite d'inspection</i>	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
<i>Coûts d'approvisionnement</i>	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
<i>Charges portuaires et coûts d'avitaillement en carburants</i>	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.

Coût total des équipages	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars/100 par marin	Plus la différence entre les coûts sous pavillon national et ceux sous pavillon étranger est importante, plus le risque de dépavillonnement est important.
Coût total d'exploitation	Différence entre les coûts sous pavillon national et ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
Assurances Coque et Machine	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
Assurance générale (Protection and Indemnity insurance)	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
Provisions pour risques (Self Insurance)	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
Coût total des assurances	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.
Coût d'immatriculation	Différence entre les coûts sous pavillon national et de ceux sous pavillon étranger	US Dollars par unité de jauge brute/1000	Influence non significative.

Source : Extrait de Bergantino, A. & P. Marlow, (1998), « *Factors influencing the choice of flag : empirical evidence* », Maritime Policy & Management, 25 :2, pp.157-174

3. Hoffmann, Sanchez et Talley.

Hoffmann, Sanchez et Talley (Hoffmann *et al.*, 2004) ont affiné ce modèle par l'insertion de variables dépendantes et indépendantes supplémentaires. Ces auteurs ne s'intéressent pas seulement au changement de pavillon (passage d'un pavillon national à un pavillon étranger), mais également au choix du pays d'accueil parmi huit pavillons de libre immatriculation situés dans les Caraïbes et en Amérique latine (le Panama, les Bahamas, Saint-Vincent et les Grenadines, les Bermudes, Antigua et Barbuda, Belize, le Honduras et la Bolivie).

De même, s'agissant des variables indépendantes, la finesse de l'analyse prend en compte non plus deux types de navires seulement (navires citernes ou cargos) mais onze²¹¹. En outre, une nouvelle variable est introduite avec le choix possible entre 10 sociétés de classification²¹².

²¹¹ cargos classiques, porte-conteneurs, navires citernes, vracquiers, navires à passagers, rouliers, porte-conteneurs réfrigérés, pétroliers/vracquiers, navires d'assistance offshore, navires de pêche, remorqueurs et navires de servitude.

²¹² Les sociétés de classification ont été créées au XIX^{ème} siècle à l'initiative des compagnies d'assurances maritimes pour évaluer les risques présentés par les navires à assurer et déterminer le prix des polices d'assurance. Créées avant la généralisation au XX^{ème} siècle de réglementations publiques visant à vérifier la sécurité des navires, elles ont été dotées dans de nombreux pays de prérogatives de puissance publique dans le domaine de la sécurité maritime. Ces sociétés sont peu nombreuses et, hormis le cas de la Chine appartiennent à des pays maritimes traditionnels. Les 10 sociétés de classification retenues par Hoffmann *et al.* sont les suivantes : *American Bureau of Shipping, Bureau Veritas, China Classification Society, Det Norske Veritas, Germanischer Lloyd, Korean Register of Shipping, Lloyds Registry, Nippon Kiji Kyokai, Registro Italiano Navale, Russian Maritime Register of Shipping.*

Tableau 23 : Variables influençant le choix du Registre d'immatriculation de l'Île de Man, selon Cullinane et Robertshaw (1996)

<i>Rang d'importance</i>	<i>Variables</i>	<i>Descriptions</i>
1	Coût d'immatriculation	Taxe initiale et renouvellement annuel
1	Coût de personnel	Sur la base du salaire moyen d'un matelot
1	Coût total	Ensemble des coûts (économiques, sociaux, fiscaux, etc.) liés à l'immatriculation dans un Registre
1	Assurances	Le coût des assurances dépend en partie du pavillon du navire, censé refléter les risques
2	Qualité	Notion subjective, cernée par enquête. La qualité d'un registre prendrait en compte deux groupes de données : Premier groupe : l'autorité du pavillon qui inspecte les navires, un bon niveau de sécurité garanti par une administration compétente et reconnue au plan international, une réputation de qualité, un bon rapport « qualité/prix » des inspections Deuxième groupe : liberté des propriétaires de choisir l'équipage sans contrainte de nationalité, un faible niveau de bureaucratie, un bon rapport global « qualité/prix » du Registre
3	Liberté de commerce	Absence de restriction en matière de navigation ou de risque d'immobilisation pour des raisons de Contrôle par l'Etat du port
3	Image internationale du registre	Valeur attachée au pavillon du navire dans les transactions (achat, vente, location) le concernant (« <i>British ship status</i> »).
3	Allégeance nationale	Ensemble composé de divers aspects (langue, système juridique, nationalité, affection, etc.) censé rapprocher le propriétaire du navire et pavillon
4	Obligation de nationalité	Existence ou non d'une obligation de nationalité pesant sur le capitaine et les officiers

Source : D'après Cullinane, K. & M. Robertshaw (1996), « *The Influence of Qualitative Factors in Isle of Man Ship Registration Decisions* », *Maritime Policy and Management*, Vol.23, N°4, pp.321-336.

Note (Angelelli, P. (2011)) :
Selon les auteurs, une tentative de classement des motifs de choix du registre de l'Île de Man donnerait :
1) les motifs d'ordre économique (et quantifiables)
2) la recherche de qualité au sens large
3) le statut britannique conféré aux navires par le Registre de l'Île de Man
4) les autres motifs.

II. Les tendances récentes de la nouvelle économie du pavillon.

A. Pavillon, sécurité maritime et environnement.

Pavillon, sécurité maritime et environnement : Alderton, Winchester, Knapp, Frances, Perepelkin, Cariou et Goss.

1. L'étude économique du pavillon.

La volonté d'échapper aux coûts générés par les Etats du pavillon (normes sociales ou fiscalité, par exemple) ou relayés par eux (normes internationales relatives à la sécurité et la protection de l'environnement marin) est un des déterminants majeurs de l'existence et du développement de la libre immatriculation depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. En retour, les navires sous pavillons de libre immatriculation ont été très tôt identifiés comme des navires sous-normes de sécurité – et comme tels, dangereux à la fois pour l'environnement et pour les personnels travaillant à bord – mais aussi sous-normes sociales, et par là créateurs d'externalités négatives prises en charge par la collectivité.

L'étude économique de ces questions, qui sont en partie liées, est cependant relativement récente.

Très tôt, à partir des années 1970, les accidents maritimes majeurs ont établi une liaison notamment dans l'opinion, entre la libre immatriculation et la sécurité de la navigation. Les notions de navires « sous normes », navires-poubelles, etc. ont été associées à ce type d'exploitation. De ce fait, il était important qu'une démarche scientifique puisse confirmer ou non ce lien empirique²¹³, et aussi puisse aider à caractériser les pavillons qui allègent les charges des compagnies maritimes qui y sont normalement soumises.

Pour qu'une telle démarche soit entreprise, il faudra attendre le début des années 2000 afin que les volumes de données soient suffisamment importants pour se prêter à l'analyse. Aux données

²¹³ Hance D. Smith (H. Smith, 1995) s'est interrogé sur les interactions entre le transport maritime et l'environnement. Si la protection de l'environnement marin – contre la pollution par hydrocarbures spécialement – est relativement ancienne (Voir Convention internationale MARPOL 1973/78 ou l'*US Oil Pollution Act* de 1990), la prise en compte de l'ensemble des facteurs constituant une menace est récente. Smith a contribué à cette ouverture et singulièrement, en élargissant les facteurs de risque (types de navires/cargaisons, types d'environnement, identification des interactions entre les deux, type de surveillance, évaluation), il contribue indirectement à relativiser la libre immatriculation comme menace sur l'environnement.

classiques ou parcellaires des naufrages et accidents ²¹⁴, s'ajoutent progressivement celles relatives aux immobilisations des navires pour déficiences dans le cadre des contrôles par l'Etat du port. Les travaux de Alderton et Winchester (T. Alderton & Winchester, 2002c ; T. Alderton & Winchester, 2002a), Knapp et Frances (S. Knapp & Frances, 2007a ; S. Knapp & Frances, 2008 ; S. Knapp & Frances, 2009 ; Perepelkin et al., 2009) analysent ces données et contribuent à définir une nouvelle physionomie aux flottes de libre immatriculation. Les approches simplificatrices, qu'elles soient purement juridique ou syndicale – par la résidence des propriétaires effectifs ou l'opinion des syndicats de marins – ou matérielles – par l'assimilation de navires sous pavillons de libre immatriculation à des navires sous-normes de sécurité (puis sous-normes sociales) vont donc évoluer.

Alderton et Winchester (T. Alderton & Winchester, 2002c) sont sans doute parmi les premiers à s'interroger sur le niveau de sécurité des navires de libre immatriculation, présumé inférieur à celui des navires des registres nationaux ²¹⁵, et, partant à remettre en cause les typologies de pavillons essentiellement fondées sur les statuts juridiques²¹⁶.

²¹⁴ Collationnées par les assurances (*Lloyd's casualty database*) ou l'ITF.

²¹⁵ « *This paper aims to redress this imbalance, and seeks to establish whether, in fact, the record of flags of convenience vessels is as poor as suggested by the available literature, or if such an analysis is too simplistic and needs to be mediated by a consideration of factors other than a mere typology of register status.* » (Alderton et Winchester, 2002, *op.cit.*, p.151)

²¹⁶ Les données qu'ils examinent (données de la *Lloyd's casualty database* portant sur les accidents survenus aux navires immatriculés dans 121 Etats sur 3 ans, de 1997 à 1999) les conduisent dans un premier temps à un certain nombre de pistes :

- le taux d'accidents et la taille de la flotte sont fortement corrélés (d'autant que plus celle-ci est petite, plus un accident « pèse » sur le résultat) ;
- l'âge des navires et le nombre d'accidents sont nettement corrélés ;
- il n'y a pas de corrélation entre la taille moyenne des navires et le taux d'accident (*Ibid.*, p.155) ;
- les flottes composées d'un nombre important de navires classiques transportant des marchandises générales (« *general cargo vessels* ») sont plus sujettes à accidents ; [ainsi : « *To merely say, indeed, that New FOCs have a higher casualty rate than the traditional maritime states because the proportion of general cargo vessels in their fleets is over 100% higher, is to risk obscuring the underlying causes of such casualties. In fact, if the casualty rates for general cargo vessels is examined separately, then the same pattern as for all vessel types shown in table 2 emerges, with New FOCs having an average casualty rate of 9.7%, old FOCs 6.7%, emerging maritime states 6.6%, second/international registers 4.9%, and traditional maritime states 4.8%. Even though general cargo vessels may suffer proportionately more casualties than other types of vessel, there is no reason to suppose that ships of similar age and size, and that are maintained to a similar standard of seaworthiness, should suffer from differing casualty rates merely because of the flag they fly.* » (*Ibid.*, p.156)];
- sur la liaison entre les réglementations imposées par l'Etat du pavillon et le taux d'accident, Alderton et Winchester pensent que les registres d'immatriculation se différencient désormais peu par les coûts de main d'œuvre ou la fiscalité car au stade actuel les avantages accordés par les pays à leur flotte (au moins celle qui est exposée à la concurrence internationale) convergent (généralisation des pavillons de libre immatriculation ; pour les pays maritimes traditionnels : généralisation de la taxe au tonnage, défiscalisation des salaires perçus à bord, faculté d'embarquer des étrangers aux conditions du pays d'origine et non aux conditions du pays du pavillon, etc.). La différence majeure entre les registres – qui motive principalement le choix opéré par les compagnies – réside dans les réglementations internationales ratifiées et effectivement appliquées. Entre les types de registres, Alderton et Winchester constatent non seulement des différences selon le nombre de conventions internationales ratifiées, mais surtout des différences dans l'application effective de ces conventions par les Etats du pavillon. Il en résulte que le taux d'accident est plus élevé dans les registres ayant un cadre réglementaire limité.

Parallèlement, Alderton et Winchester (T. Alderton & Winchester, 2002a) ont approfondi la caractérisation des pavillons maritimes et créé un Indice de Performance de l'Etat du pavillon (« *Flag State Conformance Index* » – *FLASCI*)²¹⁷.

Du point de vue économique, l'apport de Alderton et Winchester est de mettre en évidence, d'abord à travers leur analyse des accidents, puis avec le « *Flag State Conformance Index* » composé de critères plus larges, le fait que le pavillon se traite désormais dans un marché libre sur lequel les Etats sont des fournisseurs de services d'immatriculation et les compagnies des demandeurs. Selon leurs navires (types, tailles, âges) et les transports effectués (ligne, tramping, vrac sec ou liquide, passagers, croisière, etc.), ces compagnies vont rechercher les pavillons les « mieux disant » ou les « moins disant » qui leur permettent de limiter leurs coûts et/ou d'avoir le maximum de flexibilité pour répondre à leurs marchés de transports. Dans ce contexte, les auteurs confirment d'une part la faiblesse de l'analyse binaire Pavillons des pays maritimes traditionnels / Pavillons de complaisance, qui ne rend pas compte de la diversification de l'offre de registres²¹⁸ répondant à différents types de demande. Ils observent d'autre part que le fonctionnement du marché des services d'immatriculation tend, un peu paradoxalement dans un contexte de renforcement des réglementations internationales et de leur application par les Etats du port, à favoriser les nouveaux entrants qui proposent aux compagnies d'alléger encore plus les réglementations maritimes²¹⁹. Ces nouveaux entrants exerçant leur souveraineté pour mieux la nier²²⁰ ne poussent pas à une élévation des standards réglementaires internationaux²²¹ (et contribuent de ce fait aussi à accélérer le basculement de la libre immatriculation vers la science économique).

²¹⁷ A ce titre, ils ont cherché à mesurer la diversité réelle des registres d'immatriculation, car la dualité entre les deux types conceptuels que sont le pavillon traditionnel et le pavillon de complaisance – quel que soit le nom qu'on lui donne – ne rend pas compte selon eux de la réalité et des dynamiques du marché des services d'immatriculation (T. Alderton & Winchester, 2002b, p.1). Ils ont souhaité aller plus loin que Bergantino et Marlow (Bergantino & Marlow, 1998, précités.) qui ont ouvert la voie à l'analyse du marché du pavillon, mais dont les hypothèses simplificatrices – le choix binaire : ou bien le navire bat son pavillon national, ou bien il bat un autre pavillon – n'expliquent pas la complexité des choix contemporains. Pour cela, ils ont fait appel, en complément du taux d'accidents, à six groupes de critères d'évaluation permettant de distinguer plus finement les registres et ont créé un Indice de Performance de l'Etat du pavillon (ou « *Flag State Conformance Index* » (*FLASCI*)) agrégeant ces évaluations. Ils identifient ainsi cinq catégories de registres (différentes des catégories exposées ci-dessus) qui permettent de mieux comprendre le fonctionnement du « marché » des services d'immatriculation. Reprenant le tableau n°11 *supra*, le tableau n°25 de Répartition des registres à partir du *Flag State Conformance Index (FLASCI)* rend compte de ce travail.

²¹⁸ Avec une mention particulière aux nouveaux entrants qui tendent à « casser les prix ».

²¹⁹ T. Alderton & Winchester, 2002b.

²²⁰ « *These new entrants exercise sovereignty only to negate it.* » (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.42).

²²¹ T. Alderton & Winchester, 2002b, point 5 « *Regulatory burden* ». « *The new entrants do not enforce regulations to internationally acceptable standards. (...) [They] operate in a sector of the flag market in which the economic survival of the register depends upon the states' existence outside of this net, and further that prerequisites pertaining to the registration of the ship prevent the ship owner being within a regulatory network. Indeed the survival of these registers can be characterised as a race to the bottom of the barrel. In order to survive as a flag state they must offer this unregulated environment, any attempt to produce regulation renders them non-competitive in the flag market tout court, either they become too costly and legalistic to compete with other new entrants or their records are too poor to compete with the established open registers.* »

Tableau 24: Répartition des registres à partir du Flag State Conformance Index (FLASCI)^a, selon Alderton et Winchester (2002).

<i>Grande performance de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance grande à moyenne de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance moyenne de l'Etat du pavillon</i>	<i>Performance moyenne à basse de l'Etat du pavillon</i>	<i>Basse performance de l'Etat du pavillon</i>
<i>(comprend les Etats maritimes traditionnels et Seconds Registres contrôlés par eux)</i>	<i>(comprend les Seconds Registres semi-autonomes)</i>	<i>(comprend - les Registres ouverts anciennement établis ; - les pays en cours d'adhésion à l'Europe qui ont les plus hauts scores ; - des registres nationaux)</i>	<i>(comprend de nouveaux registres ouverts)</i>	<i>(comprend les nouveaux entrants sur le marché des registres ouverts)</i>
<i>Indice entre 72 et 84</i>	<i>Indice entre 58 et 64</i>	<i>Indice entre 41 et 50</i>	<i>Indice entre 35 et 36</i>	<i>Indice entre 19 et 30</i>
Norvège (84) Royaume-Uni (80) Registre International Allemand (77) Registre International Norvégien (77) Pays-Bas (76)	Hong-Kong (64) Ile de Man (64) Madère (64) Bermudes (63) Iles Caïman (62) Iles Canaries (60) Lettonie (60) Estonie (58) Singapour (58)	Chypre (50) Malte (49) Antilles néerlandaises (48) Russie (48) Philippines (46) Vanuatu (44) Bahamas (43) Liberia (43) Antigua & Barbuda (42) Barbados (42) Panama (41) Turquie (41)	Iles Marshall (36) Ukraine (36) Honduras (35) Liban (35)	Bolivie (30) St-Vincent & les G.(30) Belize (27) Guinée équatoriale (24) Cambodge (19)

Source : Alderton, T. & N. Winchester (2002), « *Globalisation and de-regulation in the maritime industry* », Marine Policy, Vol.26, Tableau mis en forme par P. Angelelli sur la base des pp.37-39 de l'article d'Alderton et Winchester.

Note de P. Angelelli (2011) :

- (a) Le *FLASCI* ou Indice de Conformité (ou plutôt de Performance) de l'Etat du pavillon a été créé par Alderton et Winchester pour mesurer la diversité réelle des registres d'immatriculation, qui va au-delà des deux types conceptuels que sont le pavillon traditionnel et le pavillon de complaisance, quel que soit le nom qu'on lui donne.
- Pour cela, ils ont fait appel à une batterie de plusieurs critères d'évaluation permettant de distinguer plus finement les registres. Ces critères déterminent des scores agrégés dans un indice (le *FLASCI*) qui aboutit à un classement des registres en 5 catégories. Les critères d'évaluation retenus ont été les suivants :
- la nature de l'administration maritime, la distance entre le pays d'immatriculation et la résidence effective du propriétaire, le montant de la fiscalité ;
 - les caractéristiques de la flotte : taille, tonnage, âge, taux de détention dans le cadre des contrôles par l'Etat du port, statistiques d'accident et de pollution ;
 - les dispositions existant au niveau de l'Etat du pavillon concernant la sécurité et le bien-être des marins ;
 - les caractéristiques du droit du travail national applicable aux marins quelles que soient leur nationalité ;
 - le droit des sociétés et la faculté qu'il donne ou non de diriger à distance les affaires via un prête-nom (« *nominee* ») ou une société écran (« *brass plate company* »), les clauses de responsabilité ;
 - le niveau général de gouvernance : risque politique ou économique, degré de corruption.

2. L'économétrie au service de l'étude de la sécurité maritime.

Dans le développement d'une connaissance économique des navires en général et de la libre immatriculation en particulier, les travaux de Knapp et Franses 2007, 2008, 2009, précités, méritent une attention particulière. Ils donnent en effet une dimension nouvelle à l'étude de la sécurité des navires en utilisant les méthodes de l'économétrie sur un grand ensemble de données issus des contrôles des navires par l'Etat du port²²² et non par l'Etat du pavillon. S'affranchissant, grâce aux données statistiques ainsi rassemblées, des a priori sur la dangerosité des navires sous pavillon de libre immatriculation – aucune des variables de leurs modèles ne traite à part les pavillons de libre immatriculation –, ils mesurent l'effet des inspections dans les ports sur le risque d'accident des navires (S. Knapp & Franses, 2007a), puis affinent la mesure de qualité des inspections de navires en faisant notamment intervenir l'origine du contrôle²²³, le temps écoulé entre deux contrôles et les suites²²⁴, le type de déficiences constatées²²⁵ (S. Knapp & Franses, 2008) et le cycle de vie du navire (Bijwaard & Knapp, 2009).

Dans leurs analyses, l'Etat du pavillon n'est concerné que par trois variables parmi 18²²⁶ ou 20 autres : l'Etat du pavillon, le changement de pavillon et le nombre de conventions maritimes internationales ratifiées par l'Etat du pavillon. Les résultats obtenus semblent renforcer l'intuition selon laquelle :

« Flag states that are normally exposed to inspections under the port state control regime seem to perform better than if they are only exposed to their own flag state inspections which can be seen with the white-listed flag states showing the highest probability of casualty under the fishing fleet. This further underlines that flag is not the only determinant of a high-risk vessel. It is a combination of several variables. (S. Knapp & Franses, 2007a, p.560).

Par ailleurs, la probabilité d'accident varie selon le type de navire, les cargos étant les plus exposés, de même que les navires âgés. Le changement de pavillon ne semble pas indiquer en soi une probabilité plus forte d'accident, contrairement au changement de propriétaire :

²²² 183 819 inspections de divers Systèmes de contrôle par l'Etat du Port (« *Memorandum of Understanding* ») portant sur plus de 26 000 navires dans le monde sur une période de 6 ans de janvier 1999 à décembre 2004.

²²³ Autrement dit le système de contrôle par l'Etat du Port (« *Memorandum of Understanding* ») concerné.

²²⁴ Immobilisation forcée du navire ou non.

²²⁵ Une quinzaine de déficiences graves ont été prises en compte dans le modèle « affiné » (concernant par exemple, la structure du navire, les conditions de vie à bord, les moyens de lutte contre les incendies, ou la flottabilité).

²²⁶ Age du navire, taille du navire, type de navire, changement éventuel de type depuis la construction, société de classification au moment de l'accident ou de l'inspection, existence d'un changement de société de classification, retrait de classe, pavillon, changement éventuel de pavillon, pays de résidence du propriétaire du navire, changement éventuel de propriétaire, pays de construction du navire, nombre de conventions ratifiées par le pays de résidence du propriétaire du navire, nombre de conventions ratifiées par l'Etat du pavillon du navire, existence d'un double coque, navire inspecté par *Rightship* (système d'inspection privé complémentaire des navires transportant des vrac secs et des vrac liquides), navire inspecté par *Greenaward* (système d'inspection privé complémentaire permettant d'obtenir des réductions de primes d'assurance), nombre d'inspections subies par le navire au titre des différents contrôles par l'Etat du port.

« *This could indicate a change of the vessel into second hand ownership or into a segment of the market where less money is spent on safety. The variable double hull is not significant for any type of casualty.* » (Ibid., p.560).

Enfin, à partir de leurs travaux, Knapp et Frances (S. Knapp & Frances, 2009) contribuent également à renforcer encore le rôle de l'économie dans un domaine traditionnellement réservé au droit ²²⁷.

3. La mesure de performance des Etats du pavillon.

Déjà, la recherche d'un bon indicateur de performance des Etats du pavillon, mesuré de façon uniforme à partir des données d'accidents et celles des inspections collectées par les Etats du port (ibid., p.839), serait de nature à opérer ce rapprochement du niveau global et du niveau individuel autour de la notion de qualité d'un pavillon (Perepelkin *et al.*, 2009, p.7).

Cette recherche est cependant aussi « ancienne » que les dispositifs de contrôle par les Etats du port mis en œuvre au début des années 1980, comme l'indiquent le classement des pavillons en listes noire, grise ou blanche, ou plus récemment les initiatives européennes ²²⁸, ou celles de l'OMI ²²⁹. Confrontée aux dangers que représente le choix d'un « mauvais » pavillon (accident, immobilisation dans le cadre du contrôle par l'Etat du port, image commerciale, etc.), l'industrie

²²⁷ Du fait du caractère international des règles en matière maritime (pavillon, sécurité, pollution, travail, etc.), celles-ci ne peuvent être appliquées que par les Etats qui ont ratifié les différentes conventions internationales ; ils constatent qu'aucune méthode scientifique n'a été réellement développée pour mesurer le degré d'effectivité des règles – on admet très empiriquement qu'une application stricte permet d'atteindre les objectifs de la législation maritime internationale, sans aller plus loin. Partant de ces éléments, les chercheurs se sont interrogés sur l'application de 45 grandes conventions, protocoles, amendements et arrangements relatifs aux navires (Knapp & Frances, 2009, *op.cit.*, p.827) et ils ont fait usage de techniques de l'économétrie pour les différents types de conventions, en faisant intervenir le niveau de ratifications et le délai d'entrée en vigueur des conventions [« *This article presents the first attempt to use econometric models to measure the effectiveness of international conventions and relevant amendments. The analysis is based on 45 milestones of the legislative framework and corrects for other factors which can influence safety such as ship economic cycles, safety inspections and other unilateral legislation. In addition, the effect of ratification of a convention by taking the number of parties into account is measured. Finally, the models account for the time of adoption to the time of entry into force of relevant measures.* » (Knapp et Frances, *op.cit.*, pp.837-838)]. Toutefois, certaines hypothèses de base nécessiteraient sans doute une réévaluation – par exemple, l'idée qu'il y a un lien entre le nombre de pays ayant adopté une convention et l'élévation globale du niveau de sécurité maritime [Ainsi, une convention adoptée à l'unanimité de tous les Etats aura probablement une « couverture » très large, mais une « intensité » très faible. Ce pourrait être le cas de la Convention du Travail Maritime adoptée à l'unanimité des Etats en février 2006. Le paradoxe apparent réside dans le fait que l'adoption à l'unanimité révèle un compromis entre les Etats sur un niveau d'exigences peu élevé. Comme élément illustrant ce compromis, on peut ainsi signaler que le Liberia a été le premier Etat à ratifier la Convention, et que, sur les 15 Etats ayant ratifié le texte à ce jour (Septembre 2011), nombre d'entre eux hébergent des registres de libre immatriculation (Antigua & Barbuda, Bahamas, Iles Marshall, Panama, St.Vincent-&-les-Grenadines)]. De même, des recherches mériteraient d'être affinées pour caractériser le lien entre le niveau global (conventions) et le niveau individuel (navires), à travers notamment le pavillon ainsi que le suggèrent Knapp et Frances eux-mêmes (Knapp et Frances, 2009, *op.cit.*, p.840).

²²⁸ Directive 2009/21 - Obligations Etats du pavillon; Règlement 801/2010 - Critères relatifs à l'Etat du pavillon en matière de contrôle.

²²⁹ notamment la Résolution A.1018(26) de 2009 sur le programme facultatif d'audit.

privée du transport maritime ²³⁰ a également mis au point à partir de 2003 sa propre évaluation des performances des Etats du pavillon. L'ambition rappelée dans le communiqué accompagnant cette initiative ²³¹ est « de fournir quelques critères pour aider les compagnies maritimes à déterminer si les Etats auprès desquels elles immatriculent leurs navires prennent au sérieux leurs responsabilités » ²³². Une évaluation annuelle des performances des pavillons (International Chamber of Shipping, 2010) est effectuée sur ces directives (International Chamber of Shipping, 2006).

Toutefois, un « bon » indicateur de performance doit permettre d'évaluer la qualité des pavillons sur des données objectives, en particulier sans être gênés par la faible taille des effectifs de navires immatriculés, et en prenant en compte tout à la fois les données des accidents mais également celles des différents systèmes de contrôle par l'Etat du port. Ce qui n'est pas encore le cas ²³³. L'application des techniques de l'économétrie à l'étude des pavillons viendrait ainsi remplacer – ou au moins compléter – les typologies juridiques, voire politiques et en tous cas empiriques, conduisant à la stigmatisation de la libre immatriculation.

D'une certaine manière, en appelant de nouveau à la responsabilité sociale du transport maritime – plus de trente ans après avoir inauguré la réflexion sur ce thème ²³⁴ –, Goss (Goss, 2008) tend peut-être à « réconcilier » l'économie maritime traditionnelle (ses marchés et ses cycles du fret) avec les tendances récentes relatives à la libre immatriculation (concurrence entre régimes juridiques tendant à la baisse des coûts d'exploitation). Il interprète la responsabilité sociale en termes d'externalités, et considère que le transport maritime peut contribuer à des externalités positives ou négatives (congestion du trafic, pollution, sécurité, conditions de travail, etc.). La concurrence, censée profiter aux consommateurs sous la forme de baisse de taux de fret et d'amélioration de la qualité des services, ne prend pas en compte beaucoup d'externalités négatives payées par la société dans son ensemble (accidents, pollutions majeures, dégradations des conditions de travail de certains navigants, chômage, etc.). On peut donc s'interroger sur les

²³⁰ BIMCO, INTERCARGO, *International Chamber of Shipping*, *International Shipping Federation* et INTERTANKO.

²³¹ Communiqué du 24 novembre 2003 (< <http://www.marisec.org/2003.htm#24/11/03> > [Consulté en Juin 2010]), qui, par ailleurs, témoigne bien du fait que le pavillon est devenu un service disponible sur un marché.

²³² S'exprimant au nom de l'industrie maritime, Chris Horrocks, secrétaire général de l'*International Chamber of Shipping* expliqua à cette occasion que : « *The shipping industry accepts that it has a part to play in promoting an understanding of the role of the flag state. Our intention in issuing the Guidelines is twofold: to encourage operators to consider whether a flag has substance before using it, and to put pressure on their flag administrations to effect any improvements that may be necessary with regard to maritime safety, environmental protection and decent working conditions for seafarers.* » (...).

²³³ Voir Perepelkin *et al.*, 2009, *op.cit.*.

²³⁴ Goss, R. (1995). Social cost, transfer payments, and international competition in shipping, *Maritime Policy and Management*, 12(2), 135-143.

effets et les bénéficiaires réels des politiques de concurrence dont les principes sont désormais largement admis.

Enfin, les travaux de Cariou et Wolff (Cariou & Wolff, 2010) contribuent de manière novatrice à mettre en évidence le rôle de la libre immatriculation des navires dans la problématique nouvelle du transfert des émissions de CO₂ à partir des pays maritimes traditionnels.

B. Pavillon, conditions de travail et emploi.

En complément des travaux sur la sécurité des navires, les recherches sur l'emploi et les normes sociales appliquées dans le transport maritime vont contribuer à rapprocher encore la science économique du thème de la libre immatriculation. En effet, avec la question des normes de sécurité, celle des normes sociales a longtemps été au coeur des définitions de cette activité : la libre immatriculation étant assimilée au non respect des normes de sécurité et des normes sociales. Comme la question de la sécurité, la question des normes sociales a évolué sous l'influence des travaux économiques récents, et en particulier ceux d'Alderton, Donn, Goss, Winchester et Wu ²³⁵.

1. Alderton et Winchester.

Pour partie sous le couvert de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), ces travaux vont s'organiser à la fin des années 1990. Un rapport établi par le Centre international de recherche sur les gens de mer de (*Seafarers International Research Centre*) l'Université de Cardiff pour l'OIT (Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff, 2001) rappelle l'évolution au tournant du siècle ²³⁶.

²³⁵ T. Alderton & Winchester, 2002a; T. Alderton & Winchester, 2002b ; Donn, 2002 ; Donn, 2003 ; Goss, 2008 ; Wu & Winchester, 2005 ; T. Alderton & Winchester, 2002a ; T. Alderton & Winchester, 2002b.

²³⁶ Les années 1980 connaissent une période de forte concurrence mondiale dans le secteur du transport maritime.

On assiste alors à plusieurs phénomènes :

- augmentation du volume du commerce maritime mondial ;
- concentration de la propriété des lignes régulières entre les mains d'un nombre réduit de compagnies d'envergure mondiale (une demi-douzaine) intégrées verticalement (ports, entrepôts, entreprises de transport routier ou ferroviaire, etc.) ;
- instabilité des taux de fret, qui rend difficile la rentabilisation des navires ultramodernes ;
- accroissement du rôle des banques appelées à financer l'activité ;
- dégradation des normes sociales, qu'une étude de l'OCDE (OCDE/OECD, 1996) lie à la baisse des taux de fret ;
- développements technologiques (automatisation des machines ; augmentation de la taille des navires ; modernisation des équipements de manutention ; conteneurisation ; amélioration des systèmes de télécommunication, etc.)
- essor des compagnies de gestion maritime (*ship management*) ;

De fait, pour Alderton et Winchester (T. Alderton & Winchester, 2002a) dans le prolongement des travaux de l'Université de Cardiff, la globalisation exceptionnelle de l'industrie du transport maritime et sa dérégulation ont un effet majeur sur les gens de mer, avec l'émergence de techniques permettant aux compagnies d'échapper aux législations contraignantes – c'est le cas des pavillons de libre immatriculation. Ils ont orienté leurs recherches vers la vérification de l'intuition selon laquelle les forces de la globalisation à l'œuvre dans l'industrie du transport maritime, notamment avec le mécanisme des pavillons de complaisance, ont conduit à une dérégulation du marché du travail au plan mondial, avec les conséquences qui en résultent sur les conditions de travail des gens de mer en termes d'intensification du travail et du niveau de stress²³⁷. A ce titre, ils ont analysé des pavillons de libre immatriculation en faisant intervenir la perception des gens de mer. Dans le domaine de la libre immatriculation, leur analyse complète les analyses strictement économiques des pavillons (en termes de coûts d'exploitation), et juridique en termes de statuts (propriété, nationalité, droit et fiscalité applicables, etc.). Elle tend à corroborer la faiblesse déjà évoquée de l'analyse binaire Pavillons des pays maritimes traditionnels / Pavillons de complaisance et la position des nouveaux entrants qui proposent aux compagnies maritimes d'alléger encore plus les contraintes des réglementations maritimes. Leur étude (T. Alderton & Winchester, 2002b)²³⁸ confirme la tendance des nouveaux entrants à exploiter les lacunes du marché.

2. Donn.

Les gens de mer, par les coûts d'exploitation auxquels ils contribuent et par les contraintes qu'ils subissent en retour – dérégulation, salaires, protection sociale, droits syndicaux, diminution des effectifs, etc. – sont depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale involontairement au centre du

- accentuation des préoccupations et des politiques de protection de l'environnement marin (et un peu plus tard dans les années 2000, la protection de l'atmosphère et de lutte contre le réchauffement climatique. Voir Cariou & Wolff, 2010) ;

- développement de l'internationalisation des navires, notamment avec les registres internationaux.

Cette dernière évolution est vue comme « la reconnaissance pragmatique de la force de la concurrence internationale opposée par les registres ouverts, ainsi que de leurs avantages compétitifs dus à leur flexibilité » (Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff, 2001), p.19).

En 1991, la Commission maritime paritaire de l'OIT constatait « les changements structurels considérables et profonds » concernant l'immatriculation des navires dans les registres internationaux ou les « registres bis » sur les conditions de travail et de vie de gens de mer. En 1999, le Directeur Général du Bureau International du Travail indiquait pour sa part que « ce qu'il faut aujourd'hui, c'est concevoir des systèmes sociaux et économiques qui garantissent le minimum indispensable en matière de sécurité et d'emploi, sans que cela empêche de s'adapter à l'évolution rapide d'un marché mondial très concurrentiel ». Et en 2006, la Convention consolidée du Travail maritime était adoptée par tous les Etats membres de l'OIT (mais n'est pas encore entrée en vigueur faute d'un nombre suffisant de ratifications) ; elle définit une norme minimale internationale commune en matière de conditions de travail des gens de mer.

²³⁷ Voir Alderton & Winchester, 2002a, *op.cit.*, p.40.

²³⁸ Belize, Bolivie, Cambodge, Guinée Equatoriale.

débat sur la libre immatriculation au point que certains auteurs vont comme on l'a vu parler d'« équipages de complaisance » (« *crew of convenience* ») (Donn, 2002, p.5 ; Donn, 2003, p.294) autant que de « pavillons de complaisance ». L'attraction des « pavillons de complaisance » apparaîtrait ainsi fondée sur la possibilité pour les compagnies maritimes de recruter librement des équipages de complaisance, c'est-à-dire n'obéissant pas à des contraintes de nationalité, de législation de l'Etat du pavillon (rémunérations, protection sociale, droits syndicaux, etc.)²³⁹.

La caractérisation d'un tel système d'emploi à deux vitesses est cependant récente²⁴⁰, et d'ailleurs incomplète du fait des données partielles sur les conditions de travail (Donn, 2003, p.298 ; Goss, 2008, p.145). Mais elle permet de dépasser l'approche syndicale, et constitue un élément supplémentaire documentant une approche économique et industrielle de la libre immatriculation.

3. Wu et Winchester.

Wu et Winchester (Wu & Winchester, 2005) vont tenter pour leur part d'approfondir l'étude du marché du travail des gens de mer dans le contexte globalisé, à deux vitesses (« *two-tier market* »). La détermination des composantes d'offre et de demande constitue au plan mondial une des difficultés méthodologiques majeures rencontrées depuis que la libre immatriculation a séparé la nationalité du navire de la nationalité des membres d'équipage (et de la nationalité des propriétaires) – et donc fait échapper le marché du travail aux règles nationales. A partir de la base des données recueillies²⁴¹ par le Centre International de Recherche sur les Gens de Mer de l'Université de Cardiff (*Seafarers International Research Centre*), ils posent les principes d'une méthode

²³⁹ Quoiqu'un tel point de vue de principe mérite d'être affiné comme l'indiquent en substance Alderton et Winchester (I. Alderton & Winchester, 2002b) pour qui la distinction entre les deux « vitesses » n'est plus tant au niveau des règles d'emploi des navigants – car tous les pavillons de libre immatriculation et les registres internationaux offrent les mêmes possibilités – mais au niveau de l'application effective des règles (conventions internationales, réglementations nationales, existence de services d'inspection, etc.) Ainsi, selon une étude de l'*International Shipping Federation*, citée par Donn (Donn, 2002, *op.cit.*, p.13) le salaire mensuel en 2001 d'un matelot qualifié sur un navire battant le pavillon des Etats-Unis serait de 5 550 US dollars contre 342 US Dollars pour un matelot qualifié sous pavillon de Papouasie-Nouvelle-Guinée

²⁴⁰ Comme le souligne également Donn : « *By the beginning of the twenty-first century, a 'two-tiered' system of employment had emerged in the world maritime industry. These two tiers are separated by shipping segment and by nation of vessel registration. These two tiers are separated by shipping segment and by nation of vessel registration. One provides a very high standard of living and favorable working conditions while the other provides low wages and often exposes seafarers to the risk of exploitation including inhumane treatment and unsafe conditions.* » (Donn, 2002, *op.cit.*, p.1).

²⁴¹ Cette base contient les données relatives à 15 000 navires et 300 000 marins de 1993 à 2002, avec les informations détaillées à la fois sur les navires (type, taille, pavillon, direction, pays-siège effectif des intérêts) et leurs équipages (âge, fonction, nationalité, lieu de naissance) (Wu & Winchester, 2005 *op.cit.*, p.326).

fondée sur l'identification, l'analyse et la modélisation des informations sur les gens de mer et leur mobilité ²⁴².

4. Tsamourgelis.

Plus récemment, Ioannis Tsamourgelis (Tsamourgelis, 2009), dans le prolongement des travaux de King (King, 2000) et Donn (Donn, 2002, *op.cit.*), a examiné la situation de l'emploi maritime des pays de l'OCDE de 1995 à 2005, période où les effectifs de marins du commerce ont fortement diminué dans les pays industrialisés et ont été remplacé par des marins de pays en développement.

Il rappelle d'une part la diminution générale des effectifs à bord des navires de commerce, en raison des avancées technologiques – gigantisme, navires automatisés ²⁴³, etc.

D'autre part, il observe aussi à la suite de Donn ²⁴⁴ un marché de l'emploi à deux vitesses caractérisé par une différenciation nette selon la qualification des marins, et une substitution sélective entre :

- les marins moins qualifiés, c'est-à-dire principalement, les hommes d'équipage nationaux des pays de l'OCDE qui sont effectivement remplacés à bord des navires de l'OCDE ²⁴⁵ par des hommes d'équipage de pays en développement – ce qui tend à accréditer le caractère déterminant

²⁴² et opèrent avec succès le test sur la mobilité des marins chinois dont, en 2002, 34,2% sont embarqués sous pavillon panaméen, 23,8% sous pavillon de la République populaire de Chine, 20,3% sous Registre Hong-Kong, 5,8% sous pavillon libérien, etc.

²⁴³ John King (King, 2000, *op.cit.*) rappelle que jusqu'à la fin des années 1960, l'équipage d'un navire européen comprenait en moyenne 43 personnes, effectif nécessaire pour maintenir le quart à la passerelle et en machine, et pourvoir aux besoins de l'équipage durant le voyage. A partir des années 1950 des innovations majeures se généralisent et conduisent à une diminution des effectifs à bord : pilote automatique, dispositifs anti-collision reliés aux radars de bord, automatisation des machines et contrôle de la salle des machines à distance depuis la passerelle, etc. Par ailleurs, la réorganisation des tâches entre le navire et la terre (grâce en particulier aux télécommunications) et à l'intérieur du navire (limitation des travaux d'entretien, par exemple) renforce la possibilité de diminution des effectifs. De sorte que l'effectif moyen des navires actuels (2000), qui sont également beaucoup plus grands, avoisine les 14 personnes.

Sur le gigantisme, on peut indiquer que l'armateur danois Maersk, première compagnie maritime mondiale pour le transport de conteneurs a actuellement (2011) en commande, dans le cadre de son plan « *Capacity boost* », vingt porte-conteneurs d'une capacité de 18 000 conteneurs « équivalent-vingt-pieds ».

²⁴⁴ « *The globalization of the maritime industry has had tremendous impacts on the seafarers who work aboard ship. In particular, by the beginning of the twenty-first century, a "two-tiered" system of employment had emerged in the world maritime industry. These two tiers are separated by shipping segment and by nation of vessel registration. One provides a very high standard of living and favorable working conditions while the other provides low wages and often exposes seafarers to the risk of exploitation including inhumane treatment and unsafe conditions.* » (Donn, 2002), p.1).

²⁴⁵ Plus précisément, des navires immatriculés dans les pays de l'OCDE ou détenus par des compagnies implantées dans des pays de l'OCDE.

des rémunérations *lato sensu* dans le choix des effectifs, le *flagging out*, l'emploi de marins de pays en développement, etc. ;

- et les marins les plus qualifiés, généralement les officiers ou les maîtres d'équipage, qui « résistent » mieux à la mondialisation : sur des emplois en situation critique en termes de qualification, de loyauté, d'efficacité, les compagnies ont tendance à conserver des nationaux de l'OCDE à bord de navires « de l'OCDE », malgré le surcoût.

La Section III qui était relative à la modernisation de l'approche économique à partir de la fin des années 1990 a éclairé nombre de thématiques qui seront utiles dans la Deuxième Partie de ce travail.

Sans être exhaustif, il convient de rappeler quelques unes de ces thématiques :

- les limites d'action des Etats, et notamment l'affaiblissement de l'ancien rapport d'autorité entre les Etats et les compagnies maritimes,
- parallèlement, le fait que le pavillon se traite désormais de plus en plus sur une sorte de marché libre dans lequel les Etats sont des fournisseurs de services d'immatriculation, et les compagnies maritimes des demandeurs,
- les externalités négatives de libre immatriculation,
- la vanité des mesures gouvernementales, notamment en matière fiscale, et l'« objectivation » des politiques maritimes,
- l'intuition selon laquelle les registres maritimes ne créent pas en eux-mêmes de la valeur à long terme, indépendamment du « *shipping milieu* » dans lequel ils évoluent,
- la problématique des coûts des personnels navigants,
- les rapports entre l'existence d'une flotte nationale et les besoins de transport d'un pays,
- l'analyse des déterminants du choix des pavillons par les compagnies maritimes, etc.

Pour résumer à grands traits, la Première Partie de ce travail, on a vu les étapes de constitution de la notion de libre immatriculation.

Cette notion a d'abord été fondée sur des facteurs d'opportunité politique et de liberté d'action de certaines compagnies maritimes ou de certains Etats, à une époque où la question des coûts

d'exploitation respectifs du pavillon national et des pavillons de libre immatriculation ne se posait pas.

On a vu que l'accroissement du nombre d'Etats souverains – et de territoires bénéficiant d'une forte autonomie au sein d'Etats souverains – a permis une augmentation de l'« offre » de pavillons.

Cette augmentation de l'offre s'est parallèlement doublée d'une diversification. A l'aspect initial de neutralité politique des pavillons de libre immatriculation s'est ajouté un aspect de fiscalité directe – coûts directs liés aux taxes d'immatriculation et de jaugeage des navires –, puis indirecte – régimes d'imposition des revenus issus de l'activité de navigation. Ces aspects fiscaux ont généralement été couplés à d'autres aspects de droit des sociétés permettant en particulier de créer pour chaque navire une société de droit local (« *one ship company* ») dans le pays d'accueil ayant formellement sa personnalité morale et son autonomie juridique, mais dépendant d'une société mère à caractère financier (« *holding* »).

Cette progression a également été accompagnée de simplifications dans l'administration maritime. En premier lieu, nombre d'Etats ou de territoires autonomes ont constitué leur réglementation du pavillon sous un seul texte de base servant en quelque sorte de code. Cette relative simplicité va généralement de pair avec la gestion par une administration unique et légère.

En second lieu, les Etats de libre immatriculation ont souvent pris le parti de sous-administrer le pavillon²⁴⁶, notamment en déléguant ou bien le suivi technique des navires à des sociétés de classification rémunérées par les compagnies maritimes qui utilisent leurs services²⁴⁷, ou bien, encore plus, la totalité de la gestion administrative à des sociétés privées²⁴⁸.

²⁴⁶ « *The mere presence, however, of a regulatory framework is no guarantee that the appropriate standards will be monitored or even enforced. As mentioned above, all of the 6143 vessels on the Panama register should be inspected annually, either by the administrations' own inspection team, or by inspectors of approved classification societies. As the ITF point out, however, the Panamanian administration has an annual budget of only \$20Million, whereas the UK administration has an annual budget of \$78Million in order to effectively monitor and control a fleet of only 388 vessels. As the ITF state, it is obvious that the Panamanian administration has no serious intention of operating a properly controlled fleet. In fact, even if open registers were to take their enforcement duties seriously, it is unlikely that they could pursue any course of legal action against recalcitrant owners other than the ultimate sanction of de-registration. (...) Given the market-based nature of these registers, however, the owners of such vessels then tend to merely re-register the vessel to a flag that has even less stringent requirements. (...) Those types of register with the worst casualty rates have the most limited regulatory frameworks. These figures can, of course, reveal little of the enforcement powers of these types of registers, although it can be expected that whilst open registers have seemingly a greater regulatory burden than emerging maritime states, their very position as purveyors of registration services on the open market is likely to compromise their position as effective administrations.* » (T. Alderton & Winchester, 2002c, pp.157-158).

²⁴⁷ Voir plus haut.

²⁴⁸ On a vu le cas pour le Liberia. Le registre de Belize était également jusqu'en 1999 géré par une société privée (*Belize International Services Incorporated*) ; le registre bolivien créé en 1998 est géré par une société basée au Pirée (*Bolivian Ships Registry*) ; le registre cambodgien réactivé à partir de 1995 est géré par la *Cambodia Shipping Corporation*

Au bout de cette évolution historique, et de son accélération à partir de la fin de la Seconde Guerre Mondiale, les Etats maritimes traditionnels – dont les flottes ont considérablement diminué en 65 ans – se sont résignés à la libre immatriculation.

D'une part, ils imitent la libre immatriculation avec la généralisation des registres internationaux. D'autre part, ils compensent les insuffisances des Etats du pavillon – dans les domaines de la sécurité maritime, du droit du travail, de la sécurité sociale, de la vérification de la qualification des équipages, etc. – par le renforcement des contrôles des navires dans leurs ports d'escale en Europe. Le *Port State Control* développé à partir de 1978, s'est généralisé au monde entier et s'est renforcé tout particulièrement en Europe.

En complément de cette évolution historique de la libre immatriculation des navires, qui conduit à reconnaître à ce phénomène une certaine normalité, une autre évolution s'est dessinée : les pavillons qui se sont longtemps avérés une exclusivité des disciplines juridiques (droit international de la mer, droit maritime, droit commercial, droit pénal, droit du travail, etc.) présentent désormais des caractères permettant aussi d'envisager un traitement par la science économique.

L'approche macroéconomique était déjà sous-jacente du XVII^{ème} siècle jusqu'à l'époque actuelle. La flotte était alors un instrument du commerce international et constituait également une branche industrielle pouvant entraîner d'autres.

L'approche microéconomique élémentaire existait aussi. On prenait en considération les coûts de production supportés par les compagnies maritimes avec l'idée de les compenser ou de les supprimer. Par ailleurs, l'offre et la demande de transport maritime se confrontaient sur différents marchés de fret.

Toutefois, les politiques fondées sur ces approches apparaissaient pour le moins empiriques, sinon fausses. En France, elles ont rencontré l'échec si l'on considère qu'aucune des mesures de politique économique mises en œuvre depuis 1945 n'a eu d'effet sur le mouvement de diminution de la flotte sous pavillon national. De même aux Etats-Unis (Donn, 2002, p.9). Le Royaume-Uni a eu plus de succès, mais en renonçant à certains aspects essentiels du pavillon (Butcher, 2010).

dont le quartier général est à Singapour ; le registre de Guinée Equatoriale est quant à lui représenté par deux sociétés privées basées à Chypre et Miami (*International Shipping Bureau*) (T. Alderton & Winchester, 2002b).

Pourtant, par leurs décisions concernant l'immatriculation des navires, les armateurs mais aussi les Etats usant de leur droit au pavillon, ont montré qu'ils avaient adopté des comportements de type économique. Ces comportements apparaissent paradoxaux du point de vue du droit : « les souverainetés sont utilisées pour mieux les nier » (T. Alderton & Winchester, 2002a, p.42) dans le contexte d'une concurrence entre registres ; dans les Etats maritimes traditionnels, le rapport d'autorité qui avait été instauré de longue date entre l'administration et les administrés disparaît à mesure que les armateurs accèdent à la liberté de choisir leur pavillon.

C'est dans cette ambiance que l'économie maritime réinvestit ce domaine depuis quelques années. Cette « Nouvelle Vague » ne remonte pas au-delà du milieu des années 1970.

**PARTIE II – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES
EST-ELLE UNE SOURCE DE GAIN POUR LES PETITES
ECONOMIES INSULAIRES DE LA CARAIBE ?**

PARTIE II – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES EST-ELLE UNE SOURCE DE GAIN POUR LES PETITES ECONOMIES INSULAIRES DE LA CARAIBE ?

Les chapitres précédents ont permis d'examiner la manière dont les sciences économiques avaient progressivement investi le domaine de la libre immatriculation des navires. Le pavillon maritime, attribut de souveraineté, est devenu un service que certains Etats ou territoires ont cherché à valoriser au plan économique.

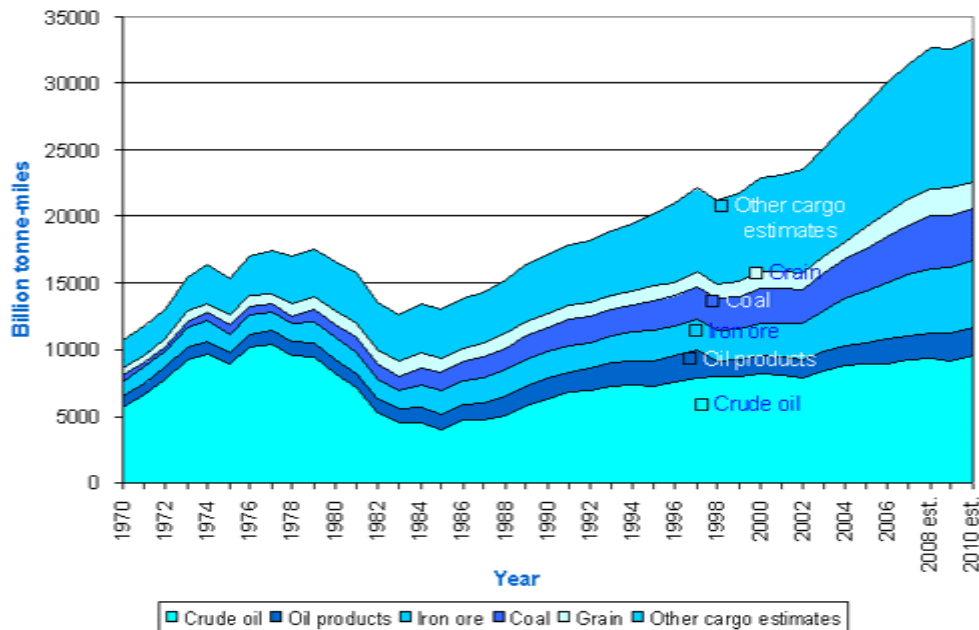
Utile à la compréhension de ce travail, une lecture économique de la libre immatriculation a été faite dans la Première Partie. Toutefois la contribution des pavillons au développement – ou au moins à la croissance de long terme d'indicateurs élémentaires de production et de commerce extérieur – des pays d'accueil, et singulièrement des petites économies insulaires de la Caraïbe reste en suspens. Cette question est centrale mais encore largement éludée par la Science économique.

1. La question des pavillons de libre immatriculation est centrale.

La généralisation de la libre immatriculation des navires est un fait économique d'importance. Entre 1970 et 2010, le commerce maritime mondial a été multiplié par plus de trois (voir par exemple le graphique n°26 ci-après).

Sur la même période, il convient de signaler la tendance des taux de fret moyen par tonne – qui constituent le prix du service de transport – à baisser. Par ailleurs, en parallèle à l'augmentation des volumes transportés et à la baisse du prix moyen des transports maritimes, la nature et l'organisation de l'activité de transport maritime ont évolué depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Des fonctions qui naguère étaient exercées au cœur des compagnies maritimes ont été externalisées, souvent, en dehors du pays même où les compagnies ont leur siège social (Mitroussi, 2004, p.78²⁴⁹ ; Cariou & Wolff, 2011), créant un « nouvel ordre international du transport maritime » combinant en particulier les pavillons et les équipages de complaisance, mais aussi la division des flottes en autant de sociétés que de navires (Forsyth, 1993).

²⁴⁹ « *Professional ship management companies having developed expertise in operating efficiently with low cost labour while drawing on western technology and capital contribute to the development of new, more efficient factor markets to such a degree that they are instrumental in creating a new form of organization of shipping, its globalization.* » (Mitroussi, 2004, *op.cit.*, p.78).

Graphique 25: Evolution du commerce maritime mondial de 1970 à 2010, en milliards de tonnes-miles

Source : *Fearnley's Review* (2010), citée par *The Round Table of international shipping associations*. URL : <http://www.marisec.org/shippingfacts/worldtrade/volume-world-trade-sea.php> [Consultée en juillet 2011].

(a) l'évolution est ici mesurée en milliards de tonnes-miles, ce qui rend mieux compte de l'effort de transport maritime (poids x distance) que les valeurs, les volumes ou les poids.

Cette « dénationalisation » a permis de limiter les coûts liés à l'application de législations nationales contraignantes. Un auteur atteste avec humour de cette situation nouvelle (Eyre, 1990, p.120) :

« Not long ago I chartered a Liberian flag from a Hong Kong owner whose office was in Bermuda. She had Pakistani officers and a crew from Gilbert Islands. She was built in Korea, and a Swiss bank held the first mort-gage. The deal was done by a London broker, and a New York lawyer vetted the details. The manager was in Singapore, and the cargoes did not touch any of the nations or cities mentioned above. This is now normal. ».

Un constat identique sera fait à la suite du naufrage du pétrolier libérien *Erika* le 12 décembre 1999 sur les côtes françaises²⁵⁰.

²⁵⁰ « L'externalisation répond à deux objectifs : le premier financier – faire baisser les coûts généraux d'exploitation –, le second juridique – échapper à toute poursuite, voire sanction, en cas d'infraction, grâce à la multiplication des intermédiaires dans un système opaque où s'enchevêtrent sociétés et intervenants. L'*Erika* est un bon exemple de ce maquis économique, juridique, technique et humain : en vingt-quatre ans, il change sept fois de nom, neuf fois de gestionnaire et cinq fois de pavillon. Le bateau naviguait sous pavillon maltais, était propriété d'un puissant lobby d'armateurs grecs, basé à Londres et au Pirée, qui semble avoir servi de prête-nom à une grande famille napolitaine, les Savarese, travaillant dans le négoce international depuis des siècles. Géré par une société italienne de Ravenne, recruté par un courtier anglais, armé d'un équipage indien, il est affrété pour le compte de TotalFina, premier groupe industriel français. Cette situation a permis à M. Thierry Desmarest, PDG de TotalFina – qui affrète plus de 1 000 bateaux par an –, de rejeter la responsabilité de la marée noire sur l'armateur en se retranchant derrière le droit

On imagine comment l'informatique et les télécommunications ont pu accentuer quatre tendances qui apparaissent en filigrane dans les descriptions ci-dessus qui datent de 1990 et 2000 (Palan, 1998): (1) la possibilité de multi-localisation matérielle des différentes fonctions concourant au métier d'armateur ; les fonctions sont localisées pour maximiser les gains : propriété des navires, mutations de propriété, fiscalité des revenus des navires, crédit à la construction ou à l'acquisition des navires, garanties bancaires, gestion technique des navires, gestion des équipages (droit du travail, rémunérations, couverture sociale, fiscalité des revenus des personnes physiques), sécurité, etc. (2) le renforcement de la cohérence et de la rapidité des décisions de gestion des flottes et d'échanges des flux financiers (Sletmo, 1989, p.302) et (3) l'évolution des Etats, qui deviennent paradoxalement eux-mêmes les agents de la globalisation en entrant en concurrence pour attirer les investissements (Brenner, 1999, p.67)²⁵¹.

L'*offshore* devient également un des moyens d'assurer la compatibilité entre la mondialisation et les Etats :

« by this process of bifurcation of the sovereign space, the state system is dealing with the more mobile economic sectors by providing them with areas where government interference is less stringent. And since these more mobile elements are increasingly bracketed out of the state, the state can carry on discharging its traditional roles as if nothing had happened, thus helping to alleviate some of the tension between globalization and the state system.(...) In other terms, offshore does not isolate the state from globalization as much as it offers a politically acceptable resolution to the tension between globalization tendencies and the state » (Palan, op.cit., p.627).

Ainsi, plutôt que de les combattre, certains Etats ont préféré créer leurs propres centres *offshore* pour la réalisation de différentes activités mondialisées, telles que les banques de dépôt et d'investissement, les registres maritimes, la domiciliation des avions, la location de main d'œuvre, les compagnies pétrolières ou minières, les droits d'auteurs, la domiciliation Internet pour des activités de casinos virtuels (Hines & Rice, 1994, pp.150-153, 174 & 178 ; Roberts, 1995, pp.246 & 250-252 ; Hudson, 1998, pp.920-923 ; Palan, 1998, p.633-634).

international (la convention de Bruxelles de 1969, modifiée en 1992) qui stipule que le propriétaire du navire assure sa gestion et les dommages d'une éventuelle pollution. Pourtant, en utilisant les services de Total International Limited, sa filiale commerciale enregistrée aux Bermudes, et de Total Transport Corporation, autre filiale consacrée aux transports et immatriculée à Panama, le groupe s'insère parfaitement dans cette logique d'irresponsabilité et d'opacité afin de rogner sur les coûts. » (Carroué, 2000, op.cit., p.24).

Dans le même ordre d'idées, la Cour Suprême des Etats-Unis avait caractérisé, dans l'arrêt *Lauritzen v.Larsen* de 1953 la possibilité pour le conflit qui portait sur (...) de relever de sept juridictions différentes (Palan, 2002, op.cit., 171).

²⁵¹ « *If the role of the national scale as an autocentric socioeconomic container has been undermined during the last three decades, the importance of territoriality has actually intensified : for it is only through the construction of fixed geographical infrastructures that the global circulation of capital, money, commodities, and people can be continually accelerated and expanded » (Brenner, 1999, op.cit., p.67).*

Dans ce contexte, l'influence de l'immatriculation des navires sur les coûts d'exploitation a progressivement été reconnue, à mesure que l'« offre de pavillon » se diversifiait et se libéralisait, permettant aux Etats de répondre à la « demande de pavillon » émanant des compagnies maritimes. Tout en restant un attribut de la souveraineté des Etats, l'immatriculation des navires est ainsi devenue un service quasi-marchand.

2. Pourtant la question des pavillons de libre immatriculation est souvent contournée.

Lorsqu'elle existe, l'approche économique de la libre immatriculation privilégie l'examen de la « demande de pavillon ». Autrement dit, dans l'analyse de la croissance des pavillons de libre immatriculation dans les quarante dernières années, les études portent principalement sur le *flagging out* en provenance des pays maritimes traditionnels.

On recherche alors ce qui détermine au plan micro-économique les compagnies de navigation des pays maritimes traditionnels à immatriculer leurs navires sous un pavillon autre que celui du pays où réside le siège de direction effective de la compagnie ²⁵².

Parallèlement, au plan macro-économique, on a vu dans le Première Partie que les recherches – et les politiques publiques dans les pays maritimes traditionnels – ont trait aux moyens de maintenir les flottes sous leur pavillon traditionnel ²⁵³.

Quelquefois, les études sont orientées vers le secteur des transports maritimes des pays émergents tels que Singapour, Taiwan, la Corée-du-Sud et la Chine, y compris Hong-Kong, qualifiés de nouvelles nations maritimes (Thanopoulou, 1995 ; Tenold, 2003 ; Haralambides & Yang, 2003). Plus rarement, elles se rapprochent des territoires d'accueil des nouvelles immatriculations, dans un contexte soit global (T. Alderton & Winchester, 2002b, § 3) , soit à caractère plus monographique, tout en conservant néanmoins le souci des intérêts des pays maritimes traditionnels dont on cherche à capter une partie de la flotte de navires (K. Cullinane & Robertshaw, 1996). Mais alors que l'intérêt des centres financiers *offshore* apparaît bien du point de vue des stratégies de développement des territoires d'accueil (Hudson, 1998, *op.cit.*, p.919 et ss.), celui des pavillons de libre immatriculation l'est beaucoup moins.

²⁵² Voir Eyre, 1989; Ledger & Roe, 1992 ; Bergantino & Marlow, 1998 ; Thanopoulou, 1998; Chung & Hwang, 2006; Hoffmann *et al.*, 2004.

²⁵³ Voir Eyre, 1989, précité ; Marlow, 1991, précités ; Ledger & Roe, 1992, précités ; Sletmo & Holste, 1993, précités ; Knudsen, 1997, précitée ; Goulielmos, 1997; Goulielmos, 1998 ; Brownrigg *et al.*, 2001, précités ; Selkou & Roe, 2002, précités ; Leggate & McConville, 2005, précités ; et Butcher, 2010, précitée.

En bref, dans la littérature la question des pavillons de libre immatriculation demeure paradoxalement centrée sur les coûts et bénéfices pour les pays maritimes traditionnels ou, plus largement, les pays développés. L'« offre de pavillon » des petites économies insulaires – en développement ou non ; à faible revenus par habitant ou non –, qui constituent pourtant l'essentiel des pavillons de libre immatriculation, est en revanche peu traitée.

Au mieux, ces territoires sont présumés avoir des objectifs et des moyens similaires aux pays maritimes traditionnels ou aux nouvelles nations maritimes. Objectifs : navires, emplois, revenus de l'exportation de biens, revenus des services, recettes fiscales, etc. Moyens : fiscalité favorable ; création par les pouvoirs publics d'économies externes favorables aux compagnies maritimes : formation, charges sociales et fiscalité des personnels, infrastructures portuaires publiques prises en charge par la collectivité. Oubliant que les délocalisations industrielles peuvent être « totalement orchestrées par des décisions étrangères »²⁵⁴, on pourra même considérer en accord avec le bon sens que la libre immatriculation présente un intérêt pour les territoires qui hébergent cette activité, sinon pour quelle raison le feraient-ils.

Mais à l'examen cependant, ni la généralisation des objectifs et des moyens adoptés par les pays maritimes traditionnels ou les nouveaux pays maritimes, ni l'intégration des différents pays – développés et en développement – dans un cycle international de vie des produits dérivés de Vernon (1966) ne correspondent vraiment à la problématique des pavillons de libre immatriculation.

En effet, les objectifs, les moyens et les résultats des pays maritimes traditionnels et des petites économies insulaires ne sont pas comparables en pratique.

En matière de transport maritime, les petites économies insulaires n'ont pas non plus besoin de disposer d'une flotte sous leur pavillon national pour assurer l'export ou l'import. Enfin, les pays maritimes traditionnels n'attendent pas de leurs flottes qu'elles leur rapportent au plan de la fiscalité ; au contraire, les mesures incitatives dans ce domaine – fiscalité et subventions – sont coûteuses car les pouvoirs publics attendent des flottes un avantage plus global (puissance, emplois, revenus, etc.) (Li & Cheng, 2007).

²⁵⁴ de Miras, 1997, p.84.

En termes de moyens, les politiques qui peuvent être conduites dans les pays maritimes traditionnels et dans les petites économies insulaires ne sont pas non plus comparables²⁵⁵. Dans les pays maritimes traditionnels, eu égard aux tailles respectives du secteur de la marine marchande et des budgets publics, les interventions peuvent à la fois être massives par rapport au secteur et représenter une très faible part du budget. Par ailleurs, les moyens mis en œuvre se déploient sur un spectre assez large, depuis les aides financières à l'investissement ou à l'exploitation, jusqu'à la formation des personnels et la prise en charge des infrastructures portuaires. Dans les petites économies insulaires, il est attendu un effet direct de la flotte immatriculée ou au moins une corrélation significative entre la flotte de navires et le PIB ou certains éléments de la balance des paiements, d'autant que les moyens budgétaires que les territoires concernés peuvent consacrer aux flottes sont intrinsèquement plus faibles.

En résumé, les pavillons de libre immatriculation, lorsqu'ils sont envisagés au plan économique, sont généralement traités ou examinés

- soit du point de vue des compagnies de navigation des pays maritimes traditionnels ou plus récents : les déterminants du *flagging out* ;

- soit du point de vue des pays maritimes traditionnels : il s'agit alors, ou bien de limiter le *flagging out* en conservant une flotte sous pavillon national à l'aide de moyens économiques, financiers, législatifs ou réglementaires nationaux ou internationaux (« *shipping policies* »), ou bien au contraire de privilégier la limitation des aides financières publiques et la baisse du coût des transports (éventuellement en laissant aux compagnies la liberté d'immatriculer leurs navires sous le pavillon de leur choix), à l'instar de la Grande-Bretagne des années 1980 sous les gouvernements conservateurs de Margaret Thatcher (1979-1990) et John Major (1990-1997) (Ledger & Roe, 1992, *op.cit.*, p. 248), ou de l'Union européenne (depuis les Lignes directrices encadrant à partir de 1997 des aides publiques dans le domaine des transports maritimes jusqu'à l'interdiction des ententes sur les prix pratiqués pour le transport de ligne);

- soit d'un point de vue plus global. Celui-ci peut être lié à la performance économique des entreprises des pays maritimes, traditionnels ou plus récents, qui participent à la mondialisation en localisant les combinaisons de facteurs de production pour minimiser les coûts des transports maritimes. Mais le point de vue plus global peut être élargi aux instruments de réglementations internationale ou régionale dont on attend d'une part qu'ils traduisent le consensus politique

²⁵⁵ Voir le tableau relatif l'Indice de mesures de soutien (« *index of support measures* ») selon Li & Cheng (2007).

mondial autour des questions de sécurité de la navigation (protection contre les accidents maritimes) (Francisco J.Montero, 2003), de sûreté maritime (protection contre les actes criminels en mer) (Roach, 2004) et d'environnement (protection de l'environnement marin) (Eyre, 1989, pp.182-186 ; Sage, 2005, pp.349-350 ; Roe, 2009, pp.39-43) et d'autre part une homogénéisation minimale des règles internationales, afin de faciliter la concurrence entre les entreprises sur la base de coûts moindres, mais dans le respect du consensus politique précité.

La question des pavillons de libre immatriculation est donc peu abordée du point de vue des pays qui les mettent en œuvre, et particulièrement des petites économies insulaires.

Chapitre III – IDENTIFICATION ECONOMIQUE DU PROBLEME.

SECTION I. POSITION DU PROBLEME.

Abordant un champ nouveau (registres maritimes et petites économies insulaires) dans un domaine récent (l'approche économique des registres maritimes), cette étude vise « simplement » à établir l'existence ou non d'un lien statistique entre les flottes de navires domiciliées dans les petites économies insulaires et leur activité économique.

*De ce point de vue, la Caraïbe qui sert de base à ce travail n'est pas qu'un lieu d'étude parmi d'autres : c'est **le** lieu qu'il faut impérativement étudier lorsqu'on défriche l'économie de la libre immatriculation des navires. Car ainsi qu'on l'a vu la Caraïbe a été non seulement le berceau de cette activité, mais concentre à l'heure actuelle tout à la fois une bonne part de la flotte de libre immatriculation et un échantillon représentatif des problèmes liés à la micro-insularité.*

Dans ce cadre, ce travail conceptuel doit permettre d'identifier les aspects premiers d'une éventuelle relation entre la libre immatriculation et la croissance de long terme des petites économies insulaires qui ont développé ce genre d'activité. Le but est ainsi de poser quelques jalons destinés à présenter cette matière comme un objet d'étude de la science économique. Ultérieurement, on espère que sur ces bases d'interprétation statistique les méthodes économétriques pourront être sollicitées avec pertinence.

C'est pourquoi, dans le prolongement des éléments acquis dans la Première Partie explicitant un certain nombre d'aspects nouveaux pour la science économique et souvent controversés, la présente Section va préciser l'articulation entre les pavillons et les petites économies insulaires. Les Sections suivantes de ce chapitre III relatif à l'identification économique du problème resserreront encore l'analyse en identifiant les territoires concernés (Section II) et les données à analyser (Section III).

Positionner le problème, c'est rappeler dans la présente Section que les pavillons de libre immatriculation sont souvent abordés comme un aspect de la mondialisation (I), mais que le rôle et les retombées propres aux pays qui hébergent ces pavillons sont rarement identifiés malgré les outils existants (II).

I. La libre immatriculation, aspect de la mondialisation.

On ne reviendra pas sur la définition de la libre immatriculation, mais on s'arrêtera rapidement sur celle de la mondialisation.

A. La mondialisation.

1. Un terme ambigu.

Bien que les termes de globalisation ou mondialisation soient récents, les définitions sont multiples et la réalité relativement ancienne – surtout depuis les économistes classiques (A. Smith, 1776a, pp.31 & ss., 243 & ss. ; Ricardo, 1817 ; Marx & Engels, 1848²⁵⁶ ; Marx, 1867²⁵⁷) – et leur portée est généralement considérée comme négative, en particulier avec les prolongements politiques apportés avec la notion d'impérialisme²⁵⁸.

Mucchielli (Mucchielli, 1998, pp.96-97) indique que les termes globalisation et mondialisation sont employés concurremment et concernent aussi bien les entreprises que les économies, « bien qu'une grande confusion règne quant à l'utilisation de ces vocables ». Cerny (Cerny, 1995), Brenner (Brenner, 1999, p.42) et Read (Read, 2004, p.366) le rejoignent sur ce point²⁵⁹. Carroué (Carroué, 2007) distingue la mondialisation – diffusion du capitalisme dans le monde – et la globalisation – ensemble des phénomènes globaux requérant une gestion globale. A la lumière de la conjoncture actuelle, Frédéric Lordon (Lordon, 2011) a également sa description du phénomène²⁶⁰.

²⁵⁶ « Déjà les démarcations nationales et les antagonismes entre les peuples disparaissent de plus en plus avec le développement de la bourgeoisie, la liberté du commerce, le marché mondial, l'uniformité de la production industrielle et les conditions d'existence qu'elle entraîne. »

²⁵⁷ « Pour débarrasser l'analyse générale d'incidants inutiles, il faut considérer le monde commerçant comme une seule nation, et supposer que la production capitaliste s'est établie partout et s'est emparée de toutes les branches de l'industrie. » (p.255).

²⁵⁸ Voir Lénine (Lénine, 1917a), documenté par ses contemporains, et tout spécialement John Hobson (Hobson, J.A., (1902), *Imperialism : A Study*). Voir également 50 ans plus tard, Hannah Arendt (Arendt, 1982) avec la deuxième partie des « Origines du Totalitarisme », intitulée « L'impérialisme » publiée pour la première fois en 1951.

²⁵⁹ « *As already noted, "globalization" is a highly contested term. Some researchers privilege shifts in the world economy such as the growing role of transnational corporations, the deregulation of finance capital, the expansion of foreign direct investment, the intensified deployment of information technologies, and the dissolution of the Bretton Woods monetary regime since the early 1970s. Others emphasize various newly emergent forms of collective identity, political consciousness, and diaspora that appear to have unsettled the principle of nationality as a locus of everyday social relations, as well as new forms of technologically mediated sociocultural interaction that seem oblivious to national territorial boundaries. Finally, some authors have defined globalization more abstractly, as a process through which interdependencies among geographically distant localities, places, and territories are at once extended, deepened, and intensified.* » (Brenner, 1999, *op.cit.*, p.42).

« *The underlying meaning of the concept of globalization has been almost completely obscured by its ubiquity and its use to describe all manner of contemporary economic, political and social ills. In the context of the discussion of the economic effects of globalization, the relevant dimensions are the increasing degrees of international integration, interaction and interdependency between countries and other economic agents in the world economy.* » (Read, 2004, *op.cit.*, p.366).

²⁶⁰ « La concurrence non faussée entre économies à standards salariaux abyssalement différents ; la menace permanente de délocalisation ; la contrainte actionnariale exigeant des rentabilités financières sans limites, telle que leur combinaison opère une compression constante des revenus salariaux ; le développement de l'endettement chronique des ménages qui s'ensuit ; l'absolue licence de la finance de déployer ses opérations spéculatives déstabilisatrices, le cas échéant à partir des dettes portées par les ménages (comme dans le cas des subprime) ; la prise en otage des pouvoirs publics sommés de venir au secours des institutions financières déconfites par les crises récurrentes ; le portage du coût macroéconomique de ces crises par les chômeurs, de leur coût pour les finances

Il existe enfin des définitions officielles de la mondialisation (Nations Unies, 2006, p.183), mais leur neutralité bienveillante renseigne à peine sur le phénomène qu'elles entendent décrire²⁶¹. Certaines approches, ouvertement favorables (OCDE/OECD, 2008 ; OCDE/OECD, 2010)²⁶², s'attachent à fournir des éléments de mesure du phénomène.

Sans trancher le débat étymologique, on retiendra ici la définition donnée par Deardorff et Stern (Deardorff, 2006, p.405) :

*« la mondialisation (globalization) est la croissance du commerce international, mais aussi l'expansion des investissements directs à l'étranger, des sociétés multinationales, l'intégration des marchés de capitaux et des mouvements de capitaux en résultant, le développement des politiques gouvernementales en dehors des Etats, l'intérêt porté par les organisations intergouvernementales aux questions transnationales, et les contraintes imposées par les institutions internationales aux politiques gouvernementales »*²⁶³.

publiques par les contribuables, les usagers, les fonctionnaires et les pensionnés ; la dépossession des citoyens de toute emprise sur la politique économique, désormais réglés d'après les seuls desiderata des créanciers internationaux et quoi qu'il en coûte aux corps sociaux ; la remise de la politique monétaire à une institution indépendante hors de tout contrôle politique: c'est tout cela que l'on pourrait, par une convention de langage peu exigeante, décider de nommer mondialisation. »

²⁶¹ *Manuel des Statistiques du commerce international des services*, précité : « Par mondialisation on entend généralement l'internationalisation croissante des marchés des biens et des services, des moyens de production, des systèmes financiers, de la concurrence, des sociétés commerciales, de la technologie et des industries. Cette tendance entraîne, entre autres, une plus grande mobilité des capitaux, une propagation plus rapide des innovations technologiques, ainsi qu'une interdépendance et une uniformité accrues des marchés nationaux. » (p.183). Ou encore : « L'intégration croissante ou la mondialisation de l'économie internationale (*souligné par nous*) constitue la seconde source d'intérêt à l'égard des statistiques FATS [statistiques du commerce des services des filiales étrangères]. Un nombre croissant d'entreprises étendent leurs transactions au-delà des frontières du pays de leurs propriétaires pour diverses raisons, par exemple, pour réaliser des bénéfices liés à la diversification géographique, se rapprocher davantage des marchés ou réduire les coûts de main-d'oeuvre, de transport ou d'autres facteurs. » (p.58).

²⁶² « Depuis la seconde moitié des années 80 et l'accélération du processus de globalisation de l'économie, l'investissement direct étranger est au coeur de la restructuration industrielle mondiale et un des éléments les plus dynamiques des transactions internationales. » (OCDE/OECD, 2008, *op.cit.*, p.9). Et, justement à propos de l'investissement direct international : « L'investissement direct international (IDI) est l'un des grands moteurs de l'intégration économique internationale. Lorsque les conditions générales adéquates ont été réunies, l'IDI peut être un facteur de stabilité financière, favoriser le développement économique et améliorer le bien-être du corps social. Disposer de statistiques d'IDI fiables a toujours été essentiel pour les pouvoirs publics souhaitant attirer les investissements internationaux et en tirer le meilleur parti possible. Au début des années 80, l'OCDE a compris que les modèles traditionnels de déclarations statistiques ne pouvaient pas rendre compte de la levée des obstacles réglementaires aux investissements transnationaux, de l'évolution des entreprises multinationales et de la complexité croissante de leur financement par le biais de zones en régime fiscal d'extraterritorialité ou d'autres mécanismes. » (p.3) Plus loin, « L'investissement direct international (IDI) joue un rôle déterminant dans ce processus d'intégration économique mondiale rapide, également appelé mondialisation. L'IDI est un moyen de tisser des liens directs, stables et durables entre les économies. S'il bénéficie d'un contexte favorable en termes d'action publique, il peut constituer un vecteur important de développement des entreprises locales et contribuer à améliorer la compétitivité du pays destinataire (« pays d'accueil ») et du pays investisseur (« pays d'origine »). L'IDI favorise notamment le transfert de technologie et de savoir-faire entre les économies et permet au pays d'accueil de promouvoir ses produits plus largement sur les marchés internationaux. Par ailleurs, en plus de son impact positif sur le développement du commerce international, il représente une source de capitaux majeure pour bon nombre d'économies, tant d'accueil que d'origine. » (p.14) (OCDE/OECD, 2010, *op.cit.*, pp. 3, 14).

²⁶³ Plus largement, pour Deardorff et Stern : « *Everybody is writing about globalization these days, and the word means different things to different people. We take it to mean the increase in international transactions in markets for goods, services, and some factors of production, plus the growth and expanded scope of institutions that straddle national borders – including firms, governments, international institutions, and nongovernmental organizations (NGOs). At the most basic level, globalization is growth of international trade. But it is also the expansion of much else, including foreign direct investment (FDI), multinational corporations (MNCs), integration of world*

Cette définition permet de rendre compte d'un aspect important – précisément pour la libre immatriculation des navires – qui est la problématique de l'articulation (voire de l'opposition) entre les niveaux étatiques (territoires, populations et intérêts nationaux, politiques gouvernementales, réglementations, fiscalité, frontières, etc.) et la mobilité des biens, des services et des capitaux, et dans une plus faible mesure des personnes physiques.

2. Des effets contestés.

A priori, la mondialisation profite aux consommateurs par le développement du commerce international en application des théories du libre-échange. Mondialisation et commerce international contribuent à augmenter le revenu des pays, favorise la recherche d'avantages comparatifs, le renforcement de la concurrence, etc. (Deardorff & Stern, 2002, *op.cit.*, p.409), mais aussi les économies d'échelles et les rendements croissants dus à la taille des firmes et surtout à une division croissante du travail au plan international (Ethier, 1982, p.390). Il y a cependant des gagnants et des perdants à l'intérieur de chaque pays.

Dans le détail en effet, les revenus tirés du commerce international ne sont pas nécessairement distribués de façon homogène, comme le rappelaient Stolper et Samuelson²⁶⁴ (Stolper & Samuelson, 1941, p.70) des gagnants – souvent les pays et les branches les mieux dotées en facteurs de production – et des perdants – les pays et les branches les moins bien dotées (Deardorff & Stern, 2002, *op.cit.*, p.409).

Ainsi, le développement du commerce international et de la mondialisation sont censés favoriser les pays où la main d'œuvre est abondante et peu chère, et, à l'inverse, défavoriser les pays où la main d'œuvre est relativement rare et/ou chère. Dans ce schéma, les pays développés pâtissent de la mondialisation dans les secteurs où leur main d'œuvre est peu abondante (en termes relatifs) et chère. Le phénomène prend de l'importance à mesure que les coûts de transport diminuent et tend à favoriser les pays « périphériques » (ou pauvres) au détriment des pays du centre (ou

capital markets and resulting financial capital flows, extraterritorial reach of government policies, attention by NGOs to issues that span the globe, and the constraints on government policies imposed by international institutions. All of this has fostered an increasing sense of helplessness among many who feel that their lives and their economic options are being determined not by themselves, or even by their countrymen and their own governments, by external forces over which they have no control. » (Deardorff & Stern, 2002, *op.cit.*, p.405).

²⁶⁴ « If, as is generally thought, labour is the relatively scarce factor in the American economy, it would appear that trade would necessarily lower the relative position of the labouring class as compared to owners of other factors of production. » (p.59). « International trade necessarily lowers the real wage of the scarce factor expressed in terms of any good: It follows that we are now in a position to drop the assumption of a single wage good. For if the real wage declines in terms of every good, real income must suffer regardless of the tastes and expenditure patterns of the labourers as consumers. » (p.66). « It is nevertheless true that the introduction of trade will harm absolutely the scarce factor of production. (...) In exactly the same way a restriction upon trade will raise the price of the scarce factor, labour, relative to the abundant factor, capital. » (p.70). (Stolper & Samuelson, 1941, *op.cit.*, pp.58-73).

riches) (P. Krugman & Venables, 1995)²⁶⁵. En d'autres termes, plus l'intégration économique se renforce plus les pays périphériques peuvent en bénéficier au détriment des pays du centre ²⁶⁶.

Ce qui est paradoxal car ainsi que l'indiquent Krugman et Venables (*Ibid.*, p.858) la thèse inverse avait souvent cours dans l'opinion au début des années 1970 à propos du nouvel ordre économique international, qui était censé rendre les pays riches plus riches et les pays pauvres plus pauvres.

Il est probable que cet aspect est pour partie à l'origine du renouvellement de la critique « politique » de la mondialisation, souvent associée, dans les pays développés à une perte d'emplois et de niveau de vie, ainsi qu'aux délocalisations opérées par les firmes multinationales. Le débat sur la mondialisation, le développement du commerce international, le rôle de l'Organisation Mondiale du Commerce ²⁶⁷, l'accroissement de la division internationale du travail à l'intérieur de groupes multinationaux ²⁶⁸, la sous-traitance et les délocalisations ^{269 270}, etc. a rendu ces termes synonymes de pertes d'emplois ²⁷¹.

Mankiw et Swagel (Mankiw & Swagel, 2006, pp.1032-1033) résument la situation en estimant par exemple que la sous-traitance en dehors des Etats-Unis n'est que la dernière en date des manifestations des forces agissant en faveur du libre-échange et de la division internationale du travail, depuis Adam Smith ²⁷².

²⁶⁵ « *As transport costs continue to fall, however, there eventually comes a second stage of convergence in real incomes, in which the peripheral nations definitely gain and the core nations may well lose.* » (Krugman & Venables, 1995, *op.cit.*, p.859) car « *the importance of being close to markets and suppliers- and thus the importance of forward and backward linkages-will decline as well. Meanwhile, the peripheral region will offer potential producers the advantage of a lower wage rate. At some point the decline in transportation costs will be sufficient that the lower wage rate in the periphery more than offsets the disadvantage of being remote from markets and suppliers. At this point manufacturing will have an incentive to move out from the core to the periphery once again, forcing a convergence of wage rates. This intuitive story suggests that a single cause-the long-term decline in transportation costs, leading to growing integration of world markets-can produce first a division of the world into rich and poor regions, and then a convergence in incomes and economic structure between those regions.* » (*Ibid.*, pp.861-862).

²⁶⁶ « *What we have shown in this paper is that a simple model in which regional differentiation is driven by the interaction between scale economies and transport costs makes sense of both old and new arguments. The world economy must achieve a certain critical level of integration before the forces that cause differentiation into core and periphery can take hold. When that differentiation occurs, the rise in core income is partly at peripheral expense. As integration proceeds further, however, the advantages of the core are eroded, and the resulting rise in peripheral income may be partly at the core's expense.* » (Krugman & Venables, 1995, *op.cit.*, p.876).

²⁶⁷ Voir notamment, Deardorff & Stern, 2002, *op.cit.*, pp.404-423.

²⁶⁸ Voir notamment, Mucchielli, 1998.

²⁶⁹ Voir notamment, Mucchielli, 1998.

²⁷⁰ Voir notamment, Mankiw & Swagel, 2006, *op.cit.*, pp.1027-1056.

²⁷¹ « *outsourcing became synonymous in the public debate with job loss, and the transfer of jobs overseas came to be seen by noneconomists as a major factor in accounting for the weak job market of 2002 and 2003 [in the U.S.]* » (Mankiw & Swagel, 2006, *op.cit.*, p.1030).

²⁷² Commentant l'*Economic Report of the President [of the U.S.]* de février 2004, à la rédaction duquel ils ont participé, respectivement en tant que Président et Chef de Cabinet du Council of Economic Advisers, Mankiw et Swagel indiquent « *As usual, the 2004 Report included a chapter on international trade. This chapter included a section on trade in services with the following paragraph on outsourcing (on p. 229):*

Trefler (Trefler, 2006) rappelle que, pour les théories nouvelles sur la sous-traitance à l'étranger, ce choix industriel n'est possible que lorsque les processus de production sont suffisamment maîtrisés (« *routinized* »), à défaut c'est plutôt la délocalisation par le biais des investissements directs à l'étranger qui est privilégiée par les firmes ²⁷³.

Une chose apparaît certaine : avec, d'une part, les développements de la technologie et de la mondialisation et, d'autre part, le maintien ou l'essor de politiques restrictives en matière de flux migratoires dans la plupart des pays (notamment industrialisés) ²⁷⁴, la délocalisation ou la sous-traitance à l'étranger vont se développer, quelles que puissent être les conséquences sur l'emploi à l'intérieur des frontières étatiques.

Enfin, l'effet de la mondialisation sur les petites économies insulaires est toujours débattu.

"One facet of increased services trade is the increased use of offshore outsourcing in which a company relocates labor-intensive service industry functions to another country. For example, a US firm might use a call center in India to handle customer service-related questions. The principal novelty of outsourcing services is the means by which foreign purchases are delivered. Whereas imported goods might arrive by ship, outsourced services are often delivered using telephone lines or the Internet. The basic economic forces behind the transactions are the same, however. When a good or service is produced more cheaply abroad, it makes more sense to import it than to make or provide it domestically."

This last sentence, though a plain statement of the reason why trade arises, was later to be seen in the press and on Capitol Hill as an affront to American workers. »

Bien qu'il n'y ait pas de preuve que la sous-traitance à l'étranger ait contribué de façon significative aux pertes d'emplois aux Etats-Unis, l'opinion publique et les dirigeants politiques établissent, comme au temps du mercantilisme, une liaison entre le commerce international et l'emploi : les exportations sont bonnes car elles créent des emplois et les importations sont mauvaises « because they allow foreigners to steal our jobs » (Mankiw & Swagel, *op.cit.*, pp. 1035, 1041), alors que la vérité est plus complexe comme on l'a vu plus haut par exemple avec la théorie de Stopler et Samuelson.

Il y a des implantations d'activités à l'étranger qui se substituent aux emplois nationaux et donc les font disparaître ; et il y en a d'autres qui sont basées sur des complémentarités avec l'emploi national, de sorte que, dans ce dernier cas, l'embauche de travailleurs à l'étranger développe aussi l'emploi national.

On revient ainsi aux effets contrastés de la sous-traitance à l'étranger : « *While total US employment by multinationals increases with expansion overseas, the jobs gains are not evenly distributed across different types of workers: high-skilled foreign workers are complements with US workers, while low-skilled foreign workers are substitutes for them. This means that as skilled workers at overseas affiliates become less costly, US multinationals use more labor in their US parent locations. Improved technology and telecommunications that makes it less expensive to employ skilled workers in other countries—radiologists in India, for example—would be expected to lead to job creation in the United States. By contrast, lower wages for low-skilled workers in other countries would lead to less labor demand at US parents.* » « *In contrast, legal services and research and development services were industries in which employment in US firms' overseas affiliates grew faster than in the US parent, but multinationals still added jobs in these sectors in the United States faster than non-multinationals.* » (*Ibid.*, pp.1045, 1047).

Autres contrastes : les activités nécessitant une présence physique avec la clientèle (restauration, vente de détail, accueil touristique, transports locaux, construction immobilière, réparations diverses, services d'aide directe à la personne : gardes d'enfants, soins aux malades, aide aux personnes âgées, portage de repas à domicile, etc.) pourront sans doute être mieux préservés que celles qui ne nécessitent pas ce contact.

²⁷³ « *In a nutshell, the new theories state that when a project is sufficiently routinized that it can be fully scoped or described then outsourcing is the appropriate relationship with a foreign service provider. When the project is difficult to describe from its outset, it should be done in-house via FDI.* » (Trefler, 2006, *op.cit.*, p.6).

²⁷⁴ « *And as [Gary] Becker points out, restricting immigration of highly skilled workers increases the incentive of U.S. firms to outsource production to countries containing such workers; and outsourcing, by exporting jobs, harms the employees of those firms.* » (Posner, R. (2005), in the *Becker-Posner-Blog*, 16 oct. 2005 < <http://www.becker-posner-blog.com/2005/10/> >. [Consulté en mai 2011].

Au plan politique, les théories relatives à l'impérialisme ont déjà fourni des pistes²⁷⁵. Et l'approche consistant à analyser le monde comme un « cœur » – ou centre – composé de pays très développés et une « périphérie » moins développée, a permis d'expliquer comment l'impérialisme a transcendé les changements institutionnels et statutaires du XX^{ème} siècle et passer ainsi de l'aspect colonial (Hobson, 1902) à la mondialisation. Cette dernière permettrait aujourd'hui au cœur de contrôler la périphérie non plus par le biais de relations de dépendance institutionnelle directe, mais par des relations de dépendance économique ou plus largement culturelle confortées par un environnement institutionnel supra-national (institutions et règles : libre circulation des biens, des services et des capitaux) autorisant la « marchandisation » généralisée (y compris des services de souveraineté). Les petites économies insulaires semblent illustrer pleinement – c'est-à-dire à la fois géographiquement, institutionnellement et économiquement – ces rapports centre-périphérie dans le contexte contemporains de la mondialisation.

Au plan de l'analyse économique, un des aspects majeurs – à la fois conséquence, caractéristique et mesure de la taille des économies (Kuznets, 1951)²⁷⁶ – réside dans le fait que les petites économies insulaires sont en général ouvertes et incapables de peser sur les échanges internationaux en termes de prix ou de quantités (H. W. Armstrong & Read, 2002, p.436) ; leur grande ouverture rend leur croissance plus vulnérable aux chocs extérieurs (Easterly & Kraay, 2000, p.2022). Du fait de cette situation et aussi de dotations factorielles souvent faibles dans les

²⁷⁵ Voir notamment Hobson, Lénine, Arendt. Dans son ouvrage sur l'impérialisme, Hobson n'aborde pas directement les petites économies, toutefois il met en exergue la domination exercée par quelques pays investisseurs sur les autres, plus faibles, et réfute par ailleurs les nécessités expansionnistes prônées par l'impérialisme (Hobson, 1902, II, II, §55) : « *Size of territory can never be eliminated as a condition of progress, but it becomes relatively less important with each step from barbarism to civilisation, and the idea of indefinite expansion as necessary or good is opposed to reason and sane policy. This was recognised by the most profound of ancient thinkers. "There is," wrote Aristotle, "a certain degree of greatness fit for States as for all other things, living creatures, plants, instruments, for each has its proper virtue and faculty, when neither very little nor yet excessively great."* [Politics, vii. 4] *That the tendency has ever been to excess is the commonplace of history. The true greatness of nations has been educated by the concentrated skill in the detailed development of limited national resources which the contracted area of the State has developed in them. "It is to the burning vitality of compact, independent nations, the strong heart in the small body, to Judæa and to Athens, to Rome the republic, to the free cities of Italy, Germany, and Flanders, to France, to Holland, and to England the island, that we owe the highest achievements in the things that make life most worth living."* [Imperium et Libertas, by Bernard Holland, p. 12.]. Dans la « version marxisée » de la théorie d'Hobson (dixit Raymond Aron, *Avez-vous lu Veblen ?* In Veblen, Th. (1970). *Théorie de la Classe de Loisir*, Paris : Gallimard. 286 p.) Lénine écrit pour sa part : « Dès qu'il est question de politique coloniale à l'époque de l'impérialisme capitaliste, il faut noter que le capital financier et la politique internationale qui lui est conforme, et qui se réduit à la lutte des grandes puissances pour le partage économique et politique du monde, créent pour les Etats diverses formes *transitoires* de dépendance. Cette époque n'est pas seulement caractérisée par les deux groupes principaux de pays : possesseurs de colonies et pays coloniaux, mais encore par des formes variées de pays dépendants qui, nominalement, jouissent de l'indépendance politique, mais qui, en réalité, sont pris dans les filets d'une dépendance financière et diplomatique » (Lénine, 1917a, pp.100-101). Et plus loin : « Monopoles, oligarchie, tendances à la domination au lieu des tendances à la liberté, exploitation d'un nombre toujours croissant de nations petites ou faibles par une poignée de nations extrêmement riches ou puissantes : tout cela a donné naissance aux traits distinctifs de l'impérialisme » (*Ibid.* p.150). Arendt indique que selon elle « L'impérialisme doit sa seule grandeur à l'échec qu'il a infligé à la nation ». (Arendt, 1982, p.25).

²⁷⁶ « *the smaller the state, the greater the importance of foreign trade, proportionally* » (Kuznets, 1951, *op.cit.*, p.33).

secteurs primaire et secondaire, elles cherchent à mettre en valeur un avantage comparatif dans le domaine des services. Il y a ainsi une corrélation positive significative entre l'importance des services – tout particulièrement dans le tourisme et la finance – et le niveau du produit intérieur brut par habitant des petites économies insulaires (Prasad, 2003, p.56).

Un parallèle avec l'activité touristique rappelle que, dans le cadre du commerce international, ces opportunités peuvent se diffuser auprès des petites économies insulaires (mais pas seulement) à travers deux canaux que rappelle Marques (Marques, 2009, pp.25-26), suivant Nowak²⁷⁷ :

« - le canal d'efficiencia : où le commerce international influe directement et indirectement sur l'allocation des inputs. L'ouverture de l'économie (exportation et importation) augmente l'efficacité globale de l'économie (la productivité globale des facteurs) via la pression compétitive du commerce international sur les firmes et les structures internes de marché. Ces effets directs sont susceptibles d'effets induits, d'externalités sur l'ensemble de l'économie. Par ailleurs, l'exportation élargit les capacités d'utilisation et d'exploitation des économies d'échelle.[...].

- le canal de volume : où le commerce international permet une augmentation du volume des inputs. Le commerce international est ici l'occasion d'acquérir des inputs nécessaires au processus de production interne. [...] Les exportations sont dès lors le moyen de se procurer des devises internationales susceptibles de permettre l'acquisition des biens capitaux.»

Empruntant le « canal de volume », les services financiers *offshore* concourent ainsi à un accroissement des impôts perçus par les Etats d'accueil, des flux de devises, des emplois directs et indirects (banques et institutions financières, sociétés de conseil juridique, comptables, etc.) (Prasad, 2003, p.60, à propos de l'exemple de la Barbade). De sorte que nombre de petites économies insulaires, en particulier celles qui disposent d'une forte autonomie ou de la souveraineté, entrent en concurrence entre elles pour attirer les investisseurs²⁷⁸. Même les économies qui ne peuvent mettre en œuvre ces stratégies *offshore* ont néanmoins comme on l'a vu la capacité de négocier leurs droits souverains (bases, droits de pêche, registres d'immatriculation, etc.) (*Ibid.*, pp.63-64). La souveraineté et ses instruments – comme la gestion des registres de libre immatriculation – sont par conséquent considérés comme des atouts économiques permettant de développer des avantages comparatifs sans créer une gêne insupportable aux grands Etats.

²⁷⁷ Nowak, J.J. & Sahli, M. (2007). « Tourism, Capital Good Imports and Economic Growth : Theory and Evidence for Spain ». *Tourism Economics*, 13(4), pp.515-536.

²⁷⁸ « *Hosting an offshore financial centre is considered by many small island states as one of their comparative advantages since they can use their sovereignty as an economic asset to legislate effective public policy to attract capital.* » (Prasad, 2003, *op.cit.*, p.61). Voir aussi Cerny : « *State-based collective action continues to have a major role to play in the provision of certain crucial types of public goods and in the management of a range of significant specific assets, even if it must do so in a context where the authoritative power of the state as a whole is weaker and more circumscribed than it has been in the past. But rather than the state being directly responsible for market outcomes that guarantee the welfare of its citizens, the main focus of this competition state in the world-partly analogous to the experience of state governments in the United States-is the proactive promotion of economic activities, whether at home or abroad, that will make firms and sectors located within the territory of the state competitive in international market.* » (Cerny, 1995, *op.cit.*, p.620).

Replaçant ces situations dans le contexte de la mondialisation, certains auteurs vont plus loin dans l'appréciation du système :

« In employing sovereign rights as commercial assets, however, tax havens perform an important if controversial act: They demonstrate clearly the manner by which the modern state system not only accommodates globalization but also produces in subtle ways the infrastructure of globalization. In prostituting their sovereign rights, tax havens provide important legal platforms for globalizing financial and, increasingly, other types of services. Thus, a virtual world of a state system can exist beside the "real" state system, feeding on its juridical and political infrastructure. The two are not adversarial; they merely present the complex face of the processes we call globalization. » (Palan, 2002, p.172).

Par ailleurs, bien que non souveraines, les petites économies dépendant d'Etats métropolitains témoignent souvent de performances supérieures aux petits Etats (McElroy & Pearce, 2006, p.535)²⁷⁹. Entre ces petites économies dépendantes et leurs métropoles, il semble exister une convergence économique²⁸⁰ en partie explicable d'une part par la proximité entre ces territoires et leurs métropoles²⁸¹ et d'autre part le niveau du produit intérieur brut par habitant dans l'économie métropolitaine (G. Bertram, 2004, p.352)²⁸².

Bénéficiant d'un « fédéralisme asymétrique profitable » avec un Etat ou un système supranational de grande taille – type Union européenne – (Baldacchino & Milne, 2006, p.489), ils sont quelquefois favorisés par le double jeu de leurs métropoles respectives, s'agissant en particulier du Royaume-Uni ou des Pays-Bas avec leurs territoires d'outre-mer, de la France dans une moindre mesure, et plus récemment de la Chine avec la rétrocession de Hong-Kong et de Macao dotées du statut de Régions Administratives Spéciales (*Ibid.*, p.488).

La mondialisation n'est donc pas homogène, et génère des opportunités pour ces territoires (Prasad, 2004, p.60)²⁸³.

²⁷⁹ Qui ont étudié 25 territoires dépendants et 30 petits Etats sur la base de 25 variables.

²⁸⁰ Plus précisément du produit intérieur brut par habitant.

²⁸¹ Sous réserve de quantifier le degré de dépendance.

²⁸² De sorte que, pour Bertram, d'une part, au cours de la période de décolonisation de la seconde moitié du XXème siècle, les petites économies insulaires ont payé leur souveraineté en termes de niveau de vie, ou inversement (*Ibid.*, p.353) et, d'autre part, les économies insulaires dépendantes convergent avec leur « *metropolitan patrons* » et non plus avec leurs voisins indépendants.

²⁸³ A certains égards, la notion d'avantage comparatif peut s'avérer trop limitée ; comme le résume Crusol (J. Crusol, 2007, p.90) : « Désormais, l'attractivité économique des territoires et des nations dépend autant [de] facteurs qualitatifs complexes que des coûts des facteurs de production et de la productivité physique. » Sur l'effet de la mondialisation sur les petites économies insulaires, le même auteur (*Ibid.*, p.136-137) conclut : « La globalisation remet en cause ce qui définit fondamentalement une île : l'isolement. Or l'isolement a été jusqu'ici un élément de construction des sociétés insulaires. Les îles à sucre ont pris naissance au XVIIème siècle, grâce à l'isolement qui permettait d'assurer un contrôle plus efficace des esclaves. Elles ont survécu, dans la première moitié du XXème siècle, grâce à la protection des marchés métropolitains, possible dans un monde segmenté en marchés nationaux isolés les uns des autres. Beaucoup d'entre elles ont pu connaître une croissance rapide dans l'après-guerre. Leur insularité et leur exigüité ont été parmi les facteurs essentiels qui leur ont permis d'obtenir des traitements préférentiels, de l'aide publique au développement, et d'exploiter des marchés en expansion (tourisme et centre financiers *offshore*) dans les pays occidentaux. En éliminant l'isolement, la globalisation remet en cause certaines bases les plus profondes de ces sociétés. Mais en supprimant les distances, elle ouvre aussi aux peuples insulaires une

B. La mondialisation appliquée au transport maritime.

1. La libre immatriculation des navires, cas particulier de la mondialisation

Appliquée au domaine du transport maritime, cette délocalisation des entreprises a pour objet principal, mais pas unique, de limiter ceux des coûts d'exploitation qui sont déterminés par les réglementations nationales, et en particulier le coût des personnels embarqués. Cette « course vers le bas », vers la limitation des coûts salariaux, serait ainsi dans la logique du système capitaliste ((Marx, 1867), pp.200, 255, 284).

King (King, 2000, p .11) résume ainsi le raisonnement :

« in shipping, an international industry, all operating costs except labour are internationally determined. Crew costs, so conventional wisdom runs, reflect national wage rates and are a critical determinant of the competitive position of a ship. Thus, in ships belonging to countries with high labour costs it makes sense to employ small crews ». Il poursuit en reconnaissant la mondialisation du système : « This argument, admittedly over-simplified here, assumes that the flag flown by a ship and the nationality of its crew are the same. It is not valid today, if it ever was. Nowadays, with seamen of practically every nationality being freely employed in ships of any flag, crew costs are just as much internationally determined as any other operating cost. »

Ainsi, les délocalisations dans le domaine du transport maritime revêtent deux aspects :

- d'une part, la libre immatriculation proprement dite des navires : une compagnie maritime choisit soit d'immatriculer ses navires dans un pays dont la législation lui permet de limiter les coûts (notamment de personnel : législation du travail et des salaires, sécurité sociale, retraite, règles de sécurité ayant un impact sur les effectifs à bord, libre choix de la nationalité des équipages, etc.) ; soit de sous-traiter le transport à des navires sous pavillon de libre immatriculation. Dans les deux cas, l'« équipage de complaisance » (« *Crew of Convenience* ») est au cœur de l'intérêt manifesté par la compagnie maritime pour la libre immatriculation²⁸⁴. Ces situations correspondent aux deux cas « terrestres » de la délocalisation d'une entreprise qui

palette d'options nouvelles, beaucoup plus large. Si elles ne peuvent plus prétendre à exporter massivement des biens agricoles, elles peuvent, par contre, développer l'exportation des services. Si elles ne sont pas en mesure de maintenir leurs positions sur les marchés où les quantités écoulées sont massives, elles peuvent rechercher des marchés de niche. Si l'exiguïté de leur marché intérieur ne leur ouvre que des perspectives limitées en matière de substitution d'importations, elles peuvent envisager l'intégration régionale et l'insertion dans une grande économie ou dans l'économie mondiale. Bref, la globalisation fait disparaître les frontières insulaires et libère les peuples insulaires des contraintes de l'insularité. Il appartient aux peuples insulaires d'identifier et d'exploiter les nouvelles opportunités que leur offre la globalisation, grâce à leur imagination, leur créativité, leurs talents et leur travail. » (J. Crusol, 2007).

²⁸⁴ « *One of the principal reasons that vessel operators choose open registries is that such registries impose much fewer and less expensive regulations on their operations. In particular, while in the past most traditional registries required operators to use exclusively or primarily seafarers from the registry nation, most FOCs impose few or no restrictions on the nationalities of crews. Thus operators often (although not always) choose FOCs in order to avail themselves of « crews of convenience » (COCs) ».* (Donn, 2002, *op.cit.*, p.5).

installe des unités de production dans un pays bénéficiant d'une législation permettant de diminuer les coûts de production, et de l'entreprise qui fait fabriquer ses produits ou obtient ses services d'entreprises étrangères sous-traitantes ²⁸⁵.

- D'autre part, les délocalisations dans le domaine du transport maritime comportent la possibilité d'embarquer à bord des navires nationaux des marins étrangers. Cette possibilité d'employer de la main d'oeuvre étrangère au regard de la nationalité du pavillon est éventuellement (Seconds Registres ou Registres Internationaux) complétée d'un régime d'extra-territorialité ; dans ce dernier cas, les personnels étrangers ne seront pas traités selon les normes du pays (pavillon) d'accueil mais selon les normes de leur pays d'origine. Autrement dit, ce système comporte, à l'instar des zones franches, les avantages du pavillon de libre immatriculation « à la maison ».

La libre immatriculation apparaît comme un aspect particulier qui ne déroge pas à la règle générale : faute de pouvoir embarquer des travailleurs étrangers sur des navires battant pavillon national, les compagnies nationales ont délocalisé leurs navires dans des pays permettant de réduire les coûts (main d'œuvre, fiscalité, sécurité, coûts de maintenance, etc.).

2. L'assimilation de la libre immatriculation à la mondialisation appelle cependant des nuances.

a) Il y a globalement un mouvement de substitution des marins de pays moins développés aux marins des pays industrialisés ²⁸⁶. Comme pour les travailleurs terrestres, ce mouvement est identifié dans l'opinion et relayé par le personnel politique. Toutefois, l'analyse (Tsamourgelis, 2009) conduit à nuancer le phénomène :

- les avancées technologiques dans le domaine de la construction navale et de l'exploitation des navires ont conduit à une diminution du nombre de marins par navire de commerce ;
- dans les emplois peu qualifiés, les nationaux des pays de l'OCDE ont progressivement été remplacés par des non-nationaux de pays moins développés (par le transfert des navires appartenant à des propriétaires de pays industrialisés vers des pavillons de libre immatriculation, ou par la création, dans les pays industrialisés, de seconds registres permettant d'admettre le recrutement de marins de pays moins développés aux conditions sociales de leur pays d'origine) ;

²⁸⁵ Open registers [...] « are national regulatory frameworks which made themselves available to citizens of others nations. Put differently, open registries are nations which allow shipowners from other countries to register their ships. This is approximately equivalent to a manufacturing company moving overseas. » (Donn, 2002, *op.cit.*, p.3).

²⁸⁶ Voir notamment, Donn, 2002, précité, ainsi que les enquêtes emploi réalisées pour le compte de l'*International Shipping Federation* < <http://www.marisec.org/manpowersurveys.htm> >.

- dans les emplois qualifiés, nécessitant des qualités d'initiative, de spécialisation autant que de la loyauté vis-à-vis de l'employeur ²⁸⁷, les nationaux « résistent » à la substitution, malgré des coûts plus élevés : « *shipowners employ nationals for critical positions in the production function that is the procedure aboard. It is a persisting tendency, despite the fact that higher wages and bonuses have to be paid in return for higher productivity and better 'on-the-job-performance', the result of loyalty and efficiency at work.* » (Tsamourgelis, 2009, *op.cit.*, p.466).

b) Les pavillons de libre immatriculation sont considérés comme un produit de la division internationale du travail et de la libéralisation de la circulation des biens de consommation et des facteurs de production. (D'ailleurs, ils permettent un cumul original – au regard de la description faite par Mundell (Mundell, 1957) de la mobilité des facteurs de production (immatriculation des navires, recrutement des équipages, localisation de la gestion) et de la mobilité des marchandises proprement dites. A ce titre, ils seraient une illustration du phénomène général de la libéralisation du commerce mondial qui accentuerait, et non diminuerait, l'écart entre les pays riches et les pays pauvres : les effets du commerce n'étant pas symétriques et profitant moins aux pauvres qu'aux riches (J. Bhagwati & Srinivasan, 2002), du moins en l'absence d'autres paramètres tels que la diffusion du savoir et des savoir-faire (Feenstra, 1996).

c) Bien que l'impact de la libre immatriculation sur la baisse des coûts de transport soit souvent bien moindre que l'effet des innovations techniques apparues dans les 50 dernières années – augmentation de la taille des navires, amélioration de la propulsion, conteneurisation des marchandises générales, etc. (Stopford, 2009, pp.35 & ss., pp.75 & ss. ; Cudahyh, 2006 ; Levinson, 2006) – ou que l'impact des coûts portuaires, la libre immatriculation s'intègre dans un processus général de libéralisation. Ce processus doit permettre de diminuer encore les coûts de transport, et, partant, de développer les exportations et les importations (Hummels, Lugovskyy, & Skiba, 2009), de favoriser la maîtrise des coûts par les entreprises – celles qui importent ou qui transportent des passagers ou encore celles qui exportent et souhaitent accéder à des marchés – et donc l'emploi dans les pays producteurs ou consommateurs. Plus généralement, la baisse des coûts de transport, dont la libre immatriculation est un élément, doit ainsi permettre à des zones de production « périphériques » de faire valoir leur avantage compétitif notamment en termes de bas salaires (P. Krugman, 1998, pp.14-15).

²⁸⁷ Selon Tsamourgelis (Tsamourgelis, 2009, *op.cit.* pp.461-462) : « *The notion of « loyalty » covers the long-term professional relations binding maritime companies and the seafarers they employ, and embodies the idea of a unified objective pursued by both. Employees are usually rewarded for showing such loyalty by being allowed to participate in bonus schemes connected to the economic performance of the vessels, while the company usually guarantees their future employment or even employs their relatives as a reward.* »

II. Mais le rôle et les retombées propres aux pays qui hébergent ces pavillons sont rarement identifiés.

A. Les effets de la libre immatriculation sont identifiés pour les pays industrialisés.

1. Les effets négatifs.

La crainte de la libre immatriculation s'inscrit dans un cadre plus général qui depuis les années 1980 fait craindre aux pays industrialisés la menace des nouveaux pays industrialisés²⁸⁸ et crainte continue à mobiliser contre elle.

Pour les mêmes raisons économiques – et d'autres, non directement économiques : fierté nationale, défense, sécurité de certains approvisionnements, protection de l'environnement, etc. – le recours aux pavillons de libre immatriculation est combattu par certains.

Dans les pays maritimes traditionnels, l'opposition des syndicats de travailleurs s'est fondée à partir de la fin des années 1940 sur la contestation des « pavillons bon marché ». Le secteur patronal de la marine marchande a quant à lui longtemps exigé la protection de l'Etat²⁸⁹, et le recours à la libre immatriculation n'a souvent été qu'un *second best* en cas d'absence de soutien étatique. Dans ce dernier cas, le patronat a alors généralement manifesté son souhait d'une libéralisation prenant des aspects très divers : libéralisation du droit social applicable aux gens de mer, allègement des charges fiscales, assouplissement des règles de nationalité des propriétaires de navires, assouplissement des règles de nationalité des équipages, possibilité d'éclatement de la fonction armatoriale entre différentes sociétés, suppression des trafics réservés, etc. L'étape ultime de cette libéralisation étant le *flagging out*, le changement de pavillon.

On a vu dans la Première Partie que les pays en développement et en leur temps les pays socialistes avaient également combattu les pavillons de libre immatriculation.

²⁸⁸ Voir par exemple P.Krugman, 1999.

²⁸⁹ Sur la durée de cette longue période, Berneron-Couvenhes, cite un ouvrage publié en 1902 : « L'histoire de notre marine marchande se résume en une doléance perpétuelle des armateurs pour les aides, des inscrits [c'est-à-dire des marins de la marine marchande] pour une amélioration de leur sort, et il semble que l'état de crise ait fini par devenir sa condition normale ». Elle poursuit : « Bien qu'écris à la fin du XIXe siècle, cet épilogue convient parfaitement au XXe siècle. » (Berneron-Couvenhes, 2001, *op.cit.*, p.23)

Les années 1990 sont marquées par la quasi-disparition du « Deuxième monde » constitué par les économies socialistes d'Europe de l'Est, et par l'accession de certains pays du Tiers-monde au statut des nouveaux pays industrialisés notamment avec leur adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce. Dans ce contexte, la contestation de la libre immatriculation s'est recentrée sur la contestation de la mondialisation et est presque devenue un débat interne à l'OMC, notamment lorsqu'en 2003, dans le cadre du Cycle de négociations commerciales dit « de Doha », l'Union européenne (à 15) et 37 autres pays incluant le Japon, mais aussi Panama et Chypre, se sont prononcés pour une libéralisation encore plus avancée des services de transport maritimes – comprenant le transport lui-même, la manutention et les services portuaires.

Il convient de rappeler sommairement la liste des griefs exposés par les pays maritimes traditionnels à l'encontre de la libre immatriculation. Ces griefs ont été à l'origine de l'essentiel des politiques publiques de soutien à la flotte de commerce. En brisant le lien national entre la propriété du navire, la nationalité de l'équipage et le pavillon, la libre immatriculation provoque directement ou indirectement des effets négatifs sur : le nombre de navires immatriculés dans les pays maritimes traditionnels, l'emploi maritime et les emplois induits (services sédentaires, chantiers de construction, réparation navale, emplois administratifs liés au contrôle de l'Etat du pavillon) ; le « vivier » de spécialistes maritimes pouvant alimenter d'autres métiers (banques, assurances, finance, etc.) ; les recettes fiscales liées à l'activité maritime résidente et aux revenus distribués (capital et salaires) ; la balance des paiements par l'importation et l'exportation de biens sous pavillon étranger. Comme pour la mondialisation en général, les préoccupations des pays industrialisés sont essentiellement centrée sur leurs pertes réelles ou potentielles d'emploi ²⁹⁰.

A ces effets économiques, s'ajoutent d'autres effets négatifs à caractère plus stratégique : perte de puissance maritime, affaiblissement des moyens auxiliaires en cas de conflit, diminution de la sécurité de certains approvisionnements (énergie, produits agricoles, etc.), perte de représentativité dans certaines instances internationales.

Enfin, au-delà de ces effets économiques et stratégiques, d'autres effets négatifs plus généraux et sociétaux sont documentés depuis une vingtaine d'années :

- effets sur l'environnement : en laissant diminuer leurs flottes, les pays maritimes traditionnels ont laissé se développer des flottes de moindre qualité qui portent atteinte à l'environnement (sécurité, accidents maritimes, pollution marine, pollution atmosphérique, etc.)

²⁹⁰ Voir Deardorff & Stern, 2002.

- effets « sociétaux » : outre la diminution du volume d'emplois, la diminution des flottes immatriculées dans les pays maritimes traditionnels ne contribue plus au maintien ou à l'élévation des standards sociaux dans la marine marchande mondiale (rémunérations, temps de travail, congés, protection sociale, retraite, droits syndicats, etc.). En effet, les équipages recrutés en dehors des normes imposées par les pays maritimes traditionnels sont moins bien gratifiés, générant un système mondial à deux vitesses de rémunération et de droits sociaux.

2. Les effets positifs.

Ils sont illustrés par la réalité des comportements des pays maritimes traditionnels. Schématiquement la plupart de ces pays ont abandonné l'essentiel de la « production » nationale de services maritimes – c'est-à-dire la gestion des navires selon des règles nationales. L'activité s'est maintenue, mais selon des principes de « fabrication » à des coûts moindres. Autrement dit, les pays maritimes traditionnels ont simplement appliqué à leurs flottes les principes appliqués à d'autres industries (textile, sidérurgie, métallurgie, etc.) et d'autres produits ²⁹¹.

La libre immatriculation permet aux pays maritimes traditionnels d'une part de se libérer des contraintes des règles nationales pour mieux répondre à la mondialisation, et d'autre part de se concentrer sur la combinaison des facteurs de production et le *shipping management*. Ces pays soustraient une partie de l'activité, mais gardent la propriété effective des flottes ²⁹², et conservent aussi la maîtrise de leurs technologies qui ne sont pas réellement disséminées ²⁹³.

Par ailleurs, les effets de la baisse constante des coûts de transport, qui a dans un premier temps nui aux pays industrialisés en termes d'emplois, etc., peuvent aussi bien se retourner en amont (coûts des produits importés) et en aval (capacité d'exportation) au profit de ces pays (P. Krugman, 1998, pp.14-15). A ce titre, le développement urbain des ports – et les effets associés en termes de production et d'emplois – est un indicateur.

On retrouve ici les principes ricardiens (Ricardo, 1817, pp.133-134) : en substance, un pays a intérêt à importer d'un pays étranger des biens (et services) s'ils sont moins chers que ceux qu'il produit lui-même ; il dégage ainsi du pouvoir d'achat pour acquérir d'autres biens et services,

²⁹¹ Sletmo, 1989.

²⁹² Voir le Tableau intitulé : « La véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) ».

²⁹³ Voir notamment, Xu, 2000.

mais peut aussi mobiliser les capacités de production libérées et les réorienter vers la production plus efficace d'autres biens et services avec lesquels il achètera les biens et services importés.

B. Les effets de la libre immatriculation sur les pays d'accueil.

Les effets de la libre immatriculation sur les pays d'accueil sont moins bien identifiés. L'effet négatif sur les pays d'accueil est quelquefois évoqué, mais rarement l'effet positif.

1. Rappel de théories générales.

La réflexion marxiste, déjà évoquée pour la mondialisation en tant que cas particulier de la tendance capitaliste à paupériser la classe salariée (Marx, 1867, *op.cit.*, p.284)²⁹⁴, est intéressante pour la libre immatriculation. Toutefois, son apport semble faible pour les petites économies insulaires, sauf à leur transposer des principes généraux de développement d'économie classique, fondés sur l'appui à l'agriculture ou l'industrie (de Miras, 1997, *op.cit.*, p.85, Note 3).

a) La problématique particulière des petits territoires.

En parallèle à l'émergence du traitement économique du pavillon maritime évoqué dans la Première Partie, un autre mouvement, plus ample, est à signaler à partir des années 1980 : il concerne la prise en compte par la science économique des particularités des petits territoires, spécialement des territoires insulaires, et la réflexion sur leurs stratégies de développement.

De nombreux petits territoires hébergent des pavillons de libre immatriculation. C'est d'ailleurs cette conjonction qui a amené à s'interroger dans ce travail sur l'éventualité d'un lien entre le pavillon maritime et le développement économique.

Kuznets (Kuznets, 1951) sur la croissance et Srinivasan (T. N. Srinivasan, 1986) se sont interrogés au sujet de l'impact de la taille (territoire et population) sur la dimension des marchés et les économies d'échelle qui peuvent en résulter, également sur l'éloignement et le surcoût des transports, sur la vulnérabilité aux catastrophes naturelles ou aux chocs économiques externes,

²⁹⁴ « La réserve industrielle est d'autant plus nombreuse que la richesse sociale, le capital en fonction, l'étendue et l'énergie de son accumulation, partant aussi le nombre absolu de la classe ouvrière et la puissance productive de son travail, sont plus considérables. Les mêmes causes qui développent la force expansive du capital amenant la mise en disponibilité de la force ouvrière, la réserve industrielle doit augmenter avec les ressorts de la richesse. Mais plus la réserve grossit comparativement à l'armée active du travail, plus grossit aussi la surpopulation consolidée dont la misère est en raison directe du labeur imposé. Plus s'accroît enfin cette couche des Lazare de la classe salariée, plus s'accroît aussi le paupérisme officiel. Voilà la loi générale, absolue de l'accumulation capitaliste. » (Marx, K., 1867, *op.cit.*, p.284).

etc. Après de longues interrogations sur les contours et les caractéristiques des « petits territoires » (Crowards, 2002) et le renouveau de la réflexion sur la façon de mesurer la « petitesse » territoriale (Downes, 1988) et les stratégies propres à développer les petites économies insulaires (J. Crusol, Hein, & Vellas, 1988), le problème de définition de l'objet d'étude demeure ²⁹⁵ tandis que plusieurs économistes enrichissent la réflexion dans les années 1990.

Dans un cadre monographique particulier ²⁹⁶, de Miras (de Miras, 1988) pose ainsi le problème de l'existence d'un modèle de développement micro-insulaire qui ne serait pas fondé sur l'agriculture et l'industrie – dont les agrégats ont évolué à l'opposé du PIB départemental – mais sur les transferts publics progressivement mis en œuvre à dater de la départementalisation de 1946 et illustrant selon lui un « développement sans croissance » (de Miras, 1988, *op.cit.*, p.371).

Face aux difficultés d'application aux petites économies insulaires des principes de développement fondés sur les secteurs primaire (agriculture, pêche, exploitation des ressources naturelles minières) ou secondaire (industrie), Connell (Connell, 1991) rappelle quant à lui l'importance du secteur tertiaire et tout particulièrement du tourisme ²⁹⁷, mais également la nécessité de rapatrier sur les micro-territoires, entrés *de facto* dans l'ère post-industrielle, des revenus provenant de l'extérieur et/ou monnayant une rente (émigration ; aide internationale ou gouvernementale ; philatélie ; droit de vote dans les instances internationales ; base militaire, etc.).

Dans ce prolongement, Baldacchino (Baldacchino, 1993) constate que les pronostics défavorables qui avaient pu être formulés dans les années 1960 quant aux possibilités de développement des petits territoires ont été déjoués en termes de croissance, de taux de scolarisation ou de mortalité, (Baldacchino, 1993, *op.cit.*, p.30). Il y voit l'indication de possibles stratégies de développement fondées sur la mise en valeur des handicaps liés à la petite taille, l'insularité et l'éloignement ²⁹⁸.

²⁹⁵ Voir par exemple Herland, 2007, pp.243-245.

²⁹⁶ Celui de la Martinique, territoire insulaire de la Caraïbe, dépendant d'un Etat métropolitain et caractérisé, entre autres aspects, « par l'absence des contraintes macro-économiques classiques : pas de réserves de change à protéger, pas de parité monétaire propre à défendre, pas de financement du développement à partir des résultats d'exportation » (de Miras, 1988, p.379).

²⁹⁷ « *Tourism constitutes perhaps the only economic sector where there are genuine comparative advantages for island microstates: clean beaches, unpolluted waters, warm weather, and at least the vestiges of distinctive cultures, though sometimes these turn out to be illusory. Competition between countries is considerable, tourism is unusually subject to the whims of fashion, and wages are often low. Structurally it is in some respects analogous to industrial export processing zones, though its concessional status is less evident; it is vulnerable to economic uncertainty (domestic and international), local and regional political instability, and to ecological changes that often result from tourism itself.* » (Connell, 1991, *op.cit.*, p.265).

²⁹⁸ « *For many microstates, smallness – and the characteristics of insularity and remoteness which usually accompany it – need not represent a trinity of despair but rather an opportunity. Insularity has automatic defensive and locational advantages which a number of small states have utilized to develop as centres at which 'merchandise' can be stored and/or trans-shipped. (...) Remoteness carries the possibilities of military and strategic uses as well as the advantages of crop gene pool isolation (...); perceptions of strategic location and global insecurity frequently result in the installation of military or telecommunications bases. These advantages in themselves starkly highlight the problems of microstate powerlessness which these small states may well prefer to exploit rather than avoid.* » (Baldacchino, 1993, *op.cit.*, p.37).

On peut à ce titre signaler, qu'il est l'un des premiers économistes à évoquer les pavillons de complaisance comme élément d'une stratégie de développement (*Ibid.* p39)²⁹⁹.

Poirine (Poirine, 1993) et de nouveau de Miras (de Miras, 1997) développeront ces éléments. Pour l'un, les petites économies insulaires s'inscrivent à leur manière dans la théorie ricardienne du commerce international : chaque pays cherche à améliorer son niveau de vie en se spécialisant dans les produits (ou services) pour lesquelles il possède un avantage comparatif, et en important les autres. Ainsi, une petite économie insulaire, qui ne pourra pas nécessairement exporter des produits de l'agriculture ou de l'industrie, va en revanche pouvoir se spécialiser dans l'exportation de services, voire de « biens publics » pour lesquels elle dispose d'une sorte de rente, « somme des écarts positifs et durables entre prix du marché et valeur » « métamorphosée en contrepartie d'un invisible »³⁰⁰ : situation géographique, politique ou stratégique, voire écologique.

Toutefois de Miras, anticipant sur la problématique particulière de la libre immatriculation, rappelle que les exemples de spécialisation des petites économies insulaires (PEI) sont relativement limités, de sorte que :

« Ce qui devait être un modèle de développement, mis en œuvre par une politique économique différente, ne revient-il pas à quelques promotions sectorielles, produit de la flexibilité et synonyme d'un abaissement des prérogatives régaliennes en matière de droit du travail, de fiscalité directe ou indirecte, le tout dynamisé par des délocalisations totalement orchestrées par des décisions étrangères ? Cette modalité se retrouve dans les cas de l'île Maurice, la Barbade, Tonga, Fidji, Haïti, Antilles néerlandaises, Montserrat, la Jamaïque, la République dominicaine. Le plus souvent, elle opère au moyen de zones franches. Dans les faits, on peut observer que plus qu'une accumulation productive, c'est une exportation de services qui fonde la dynamique économique de bon nombre de PEI. Ces services sont de plusieurs natures : tourisme, exportation de services financiers (Centres internationaux d'affaires offshore et assurances), service d'escale, d'entreposage et de transbordement, saisie et traitement informatiques, philatélie, services d'enseignement, pavillons et passeports de complaisance, envois de fonds par les travailleurs émigrés. » (de Miras, 1997, op.cit., p.84).

Palan (Palan, 2002, p.153) voit dans le conflit croissant entre le droit et le capital le moteur de l'essor des paradis fiscaux, de la « commercialisation de la souveraineté » et, plus largement, de l'éclosion d'un marché de la souveraineté dans l'économie mondiale.

En effet, le droit est enclos dans le territoire national et étatique, et s'avère particulièrement pesant dans les Etats développés en matière de banques, d'assurances et d'immatriculation des

²⁹⁹ « *Small size and all it brings with it make any other 'development strategy' unsustainable: but then, the microstate can tap resources elsewhere to assuage its needs, relying on the receipt of aid in various guises and exporting the most extraordinary of commodities and services to earn a living. The commodities include postage stamps, exotic seashells, petty handicrafts, sun, sea, sand (and sex?) as well as human resources such as migrant workers; the services include natural beauty, tourist appeasing plastic cultures, fishing and mining rights, flags of convenience and suitable locations for drugs trans-shipment and money laundering.* » (*Ibid.* p39).

³⁰⁰ de Miras, 1997, op.cit., p.89.

navires³⁰¹, alors que le capital est de plus en plus internationalisé. Ces éléments contradictoires qui sont à la base de l'*offshore* étaient déjà présents dès les années trente dans les stratégies de développement de certains paradis fiscaux indépendants (Suisse, Liechtenstein, sans évoquer Monaco depuis 1868) ou non (les Bahamas avant l'indépendance de 1973, les Bermudes, mais aussi le Delaware et le New Jersey) (*Ibid.*, pp.159, 161), et ont évolué pour aboutir à la dégradation actuelle (Palan, 1998, pp.637-640).

Depuis les années 1990, les travaux d'Armstrong et Read³⁰², d'Easterly et Kraay³⁰³ ou de Logossah³⁰⁴ contribuent également à éclairer le statut des petites économies insulaires, ainsi que les controverses sur les conditions de leur développement. Aux confins de la géographie, du droit et de l'économie, les recherches de Hines et Rice³⁰⁵, de Susan Roberts³⁰⁶ et de Hudson³⁰⁷ ont également fourni des appréciations sur les stratégies de développement par l'*offshore*. (H. W. Armstrong & Read, 1998; H. Armstrong & Read, 1995).

Une attention particulière doit enfin être portée aux travaux de Naren Prasad (Prasad, 2004) relatifs aux petits Etats insulaires. Prasad rappelle le paradoxe économique des petites économies : comme l'indiquait Srinivasan, celles-ci devraient être handicapées par leur taille, pourtant, c'est précisément cette taille qui leur permet d'obtenir un traitement particulier en fonction du « théorème » de « l'importance de ne pas être important », qui permet aux petits pays de bénéficier d'avantages ou niches qui, à raison de leur taille, ne créent pas ou peu de préjudice aux pays plus grands :

« Some small states are able to use their sovereignty and political status more than their economic influence to advance their cause. Here, they often resort to non-market solutions or non-orthodox approaches (...). » (Prasad, 2004, *op.cit.*, p.42).

Les petits Etats insulaires ont ainsi été conduits à adopter des « stratégies non conventionnelles » (« *unconventional strategies* ») et inventives pour parvenir au développement économique : « vente

³⁰¹ Eclairant le parallèle entre ces activités extrêmement régulées dans les pays industrialisés, Palan cite P. Figleton (Figleton, Paul (1989), *Treasure Islands*, Euromoney (Mai):14-25. Special supplement) « *It is no coincidence, that banking, insurance, and ship registration are three of the main pillars of offshore business; they are among the most heavily regulated industries in developed countries.* » (Palan, *op.cit.*, p.156).

³⁰² En particulier : H. Armstrong, De Kervenoael, Li, & Read, 1998, H. Armstrong & Read, 2000, H. W. Armstrong & Read, 2002 et H. Armstrong & Read, 2003.

³⁰³ En particulier, Easterly & Kraay, 2000.

³⁰⁴ Logossah & Maupertuis, 2007 et Logossah, 2007.

³⁰⁵ Hines & Rice, 1994.

³⁰⁶ Roberts, 1995.

³⁰⁷ Hudson, 1998.

de souveraineté »³⁰⁸ (par exemple, le vote dans des instances internationales en échange d'aide financière) ; bases militaires ; droits de pêche en zone économique exclusive³⁰⁹ ; immatriculation des navires ; vente de passeports ; philatélie ; fonds souverains ; préfixes téléphoniques ; noms de domaine Internet³¹⁰ ; créneaux d'orbites satellitaires spéciales (par exemple équatoriales) ; participation à des opérations de maintien de la paix.

En bref, dans le contexte des petites économies insulaires, le cadre de réflexion est généralement fondé sur la recherche de la croissance économique permettant de surmonter les effets de l'insularité et de l'éloignement (Crusol *et al.*, 1988, précités ; de Miras, 1997, *op.cit.*, p.80). Cependant, compte tenu des contraintes propres à ces économies, la recherche de cette croissance présente des particularités qui peuvent être dictées soit par la théorie du commerce international (recherche d'un avantage comparatif relatif), soit par la mise en valeur d'atouts particuliers en dehors des marchés internationaux classiques.

La recherche d'un avantage comparatif dans le domaine du commerce international repose pour l'essentiel sur une composante institutionnelle et sur une composante économique. Au titre de la composante institutionnelle, le jeu dans le commerce international présuppose que l'économie concernée dispose d'un « statut » dans les échanges internationaux³¹¹ : territoire, indépendance ou autonomie interne, balance des paiements, monnaie et réserves de changes, taux de change, capacité de politique économique budgétaire ou fiscale, etc. Au titre de la composante économique, l'économie doit disposer d'un ou plusieurs secteurs dans lesquels elle peut prétendre à un avantage comparatif qui lui permet de vendre ce qu'elle possède pour acheter ce dont elle a besoin. Dans ce schéma, l'avantage résulte de l'agriculture, de l'industrie ou des services. On a vu que les petites économies insulaires avaient peu à attendre en termes de retombées économiques (croissance du PIB par habitant) de l'essor de l'agriculture ou de l'industrie³¹² du fait de faibles dotations en facteurs, de coûts d'accès et de transport élevés, ou de la détérioration des termes de l'échange, etc. Et que d'une manière générale, les services (tourisme ou services financiers), valorisant un capital naturel ou un capital humain, pouvaient offrir des opportunités de

³⁰⁸ Qui rappelle le titre de l'ouvrage de Carlisle, R. (1981), « *Sovereignty for Sale* », qui traite précisément des pavillons de Panama et du Liberia.

³⁰⁹ Zone maritime de 188 milles marins (environ 350 kms) située au large des eaux territoriales de chaque Etat, et dans laquelle celui-ci exerce des droits exclusifs en matière de gestion et d'exploitation des ressources naturelles du sous-sol, du sol et de la masse d'eau (pêche, recherche et exploitation de ressources minérales, etc.) (Angelelli & Moretti, 2008, pp.101 et ss.)

³¹⁰ Et le célèbre « .tv » des Tuvalu, (aussi « .tm » du Turkménistan, « .cd » de la République démocratique du Congo) permettant à des entreprises d'avoir un nom de domaine de premier niveau se rapprochant de leurs activités.

³¹¹ Voir également la définition internationale du concept de territoire économique (Nations Unies, 2006, p.28 et OCDE/OECD, 2010, pp.47-48.)

³¹² Voir Connell, 1991, *op.cit.*, pp.253, 255, 259, 261-262 ; Armstrong & Reas, 2002, *op.cit.*, pp. 449, 451.

croissance dans le cadre du commerce international ³¹³. On retrouve les canaux d'efficience et de volume évoqués plus haut (Marques, 2009, *op.cit.*, pp.25-26).

Lorsque la petite économie dispose d'un « statut » (au sens donné ci-dessus) mais ne dispose pas d'avantages à faire valoir dans le cadre des échanges internationaux, des solutions alternatives permettant de rapatrier des ressources financières existent en dehors du commerce international classique ³¹⁴.

Enfin, lorsqu'à l'inverse du cas précédent, la petite économie dispose de facteurs sans disposer d'un statut l'autorisant (ou l'obligeant) à agir dans le cadre de la théorie classique (en particulier lorsque le territoire est adossé à une métropole et non soumis aux contraintes macro-économiques classiques ³¹⁵), d'autres opportunités peuvent s'ouvrir (en matière de transferts notamment ³¹⁶).

b) La question des externalités.

S'agissant de l'utilisation d'atouts placés en dehors du marché, tels que les éléments de souveraineté pouvant être valorisés par les petites économies insulaires, la question des externalités se pose (de Miras, 1997, *op.cit.*, pp.94-95), et a été évoquée à plusieurs reprises ³¹⁷.

i. La définition des externalités n'est pas toujours aisée, et a évolué depuis l'évocation qu'en ont faite Alfred Marshall et Arthur Pigou.

Une externalité peut être considérée comme un élément qui facilite la production d'une entreprise sans entrer totalement dans ses coûts. On a distingué progressivement les externalités technologiques, les externalités pécuniaires ; le souci croissant de protection de la nature a amené à prendre en compte les économies (ou « déséconomies ») externes créées par l'usage du patrimoine naturel ; les gisements naturels ou les « gisements » d'employés bien qualifiés apparaissent également comme des économies externes pour les entreprises.

Ces externalités sont classiques, en particulier dans le domaine des transports qui a très tôt été leur champ privilégié d'action (Ekelund, 1968, pp.467-469) : l'action d'un gouvernement qui crée

³¹³ Voir Connell, 1991, *op.cit.*, pp.262-266.

³¹⁴ Voir notamment, Connell, 1991, *op.cit.*, p.264 ; G. Bertram, 1999 ; Baldacchino, 1993 ; Poirine, 1998 ; Prasad, 2004.

³¹⁵ Pas de réserves de change à protéger, pas de parité monétaire propre à défendre, pas de financement du développement à partir des résultats d'exportation (de Miras, 1988, p.379).

³¹⁶ Voir Connell, 1991, *op.cit.*, pp.271-272 ; G. Bertram, 2004 ; Baldacchino, 2006a.

³¹⁷ Notamment dans « Les tendances récentes de la nouvelle économie du pavillon ».

et entretient des réseaux routiers, fluviaux, des ponts, des canaux, subventionne des compagnies maritimes, organise un service public, etc. contribue à une baisse des coûts supportés par les producteurs mais également pas les consommateurs finaux. Par parenthèses, les principales aides européennes – appelées justement « fonds structurels » – notamment dans les régions en retard de développement telles que les départements d’outre-mer, étaient fondées sur cette intuition (Angelelli & Célime, 2010, pp.4-10).

Mutualisées par la collectivité, les économies externes allègent donc les coûts réellement supportés par les producteurs et les consommateurs, ou/et les transfèrent de la sphère privée (consommateurs intermédiaires, consommateurs finaux) vers la sphère publique (contribuables), alors que, sous réserve de la fiscalité, les gains suivent le chemin inverse.

L’impact négatif que peuvent avoir les économies externes dans un contexte général de mondialisation est intuitivement compréhensible.

Il est généralement admis (Scitovsky, 1954, p.143) que les économies externes sont une cause de divergence entre le profit privé et le bénéfice social, et de rupture des conditions de concurrence pure et parfaite censée conduire à l’optimum. Les économies externes peuvent alors être traitées dans deux contextes très différents : la théorie de l’équilibre et la théorie de l’industrialisation des pays en développement. Partant, on comprend aussi que le coût du service étant supporté par la collectivité et non par l’entreprise, l’entreprise peut y trouver un intérêt, mais pas nécessairement la collectivité.

ii. Une des différences importantes entre les économies externes réalisées dans un cadre national et celles réalisées dans un cadre transnational (libre immatriculation par exemple) provient de l’absence de dispositifs permettant la prise en compte de biens communs (mers, océans, atmosphère, stratosphère, etc.) au-delà des frontières étatiques³¹⁸. En d’autres termes, la mutualisation des recettes et coûts en dehors du cadre national où les coûts collectifs sont supportés par le consommateur ou par le contribuable. En effet, même sans identité exacte entre le consommateur et le contribuable, il existe d’une part une proximité ou une identité de territoire et d’autre part un principe explicite de solidarité à l’intérieur du territoire étatique.

³¹⁸ Sur la notion de bien communs et la difficulté de leur gestion, voir notamment E. Ostrom (Ostrom, 1990).

Dans le cadre transnational, sans qu'existent d'identité de territoire, de solidarité ou de choix politiques, le contribuable du pays d'accueil permet *de facto* aux consommateurs du pays d'origine de limiter ses coûts.

Pour le Groupe de Travail sur les nouvelles contributions internationales présidé en 2003-2004 par Jean-Pierre Landau :

« Beaucoup des externalités qui se manifestent, notamment sur l'environnement, dépassent et transcendent les frontières des États. Elles appellent donc naturellement des réponses internationales. L'imposition de taxes nationales pour lutter contre des externalités internationales est inutile et, pour les États, dangereuse. Inutile si l'externalité échappe à l'action individuelle de chaque État et doit donc faire l'objet d'une action conjointe et coordonnée. Ces actions individuelles sont en outre dangereuses pour les États, car les taxes de correction ont inévitablement un impact – qui peut être significatif – sur la compétitivité relative des activités, des économies et des territoires. » (Landau, 2004, p.60).

Ce type d'interrogation peut être transposé aux registres d'immatriculation des navires. Les registres sont un service offert par un Etat à des compagnies maritimes pour un coût national (droits initiaux et annuels d'immatriculation, taxes au tonnage, etc.) inférieur au coût social réel assumé par la collectivité mondiale s'agissant par exemple des pollutions attribuées au transport maritime ³¹⁹: ce service permet donc aux compagnies de bénéficier d'une économie externe

³¹⁹ Selon Landau (Landau, 2004, pp.85-87), « le transport maritime est à l'origine de deux types de pollutions [...] : – l'émission de gaz qui contribue à l'effet de serre et l'émission de polluants qui participe, à proximité des lieux de combustion, au phénomène de pluies acides. Ces émissions croissent à un rythme comparable à celui de la progression du trafic maritime : les gains d'efficacité énergétique réalisés dans la conception des navires et des systèmes de propulsion sont neutralisés par la déformation de la structure du trafic, dans laquelle le segment des navires porte-conteneurs et « rouliers », qui évoluent aux vitesses de croisière les plus élevées et donc consomment davantage de carburant, se développent le plus rapidement. Même si, contrairement au transport aérien, aucune norme internationale (sauf au sein de l'Union européenne) ne l'interdit, aucun État ne s'est engagé dans la taxation des émissions. Par ailleurs, le protocole de Kyoto a exclu les émissions suscitées par le transport maritime international des quotas nationaux qu'il a établis ; – l'épandage de produits polluants dans le milieu marin et sur les côtes, c'est-à-dire les marées noires. Deux segments du transport maritime sont principalement concernés : le segment du vrac liquide (pour les hydrocarbures et les produits chimiques dangereux) ; le segment du trafic de conteneurs (pour les produits industriels présentant une dangerosité pour l'homme ou l'environnement). 10 000 marées noires ont été recensées au cours des quarante dernières années. Ces incidents sont d'ampleur inégale. 85 % concernent des fuites inférieures à sept tonnes qui portent un préjudice important mais mobilisent peu les opinions et les moyens de nettoyage, surtout quand elles surviennent dans des pays en voie de développement. En revanche, un nombre restreint de marées noires de grande ampleur provoquent des prises de conscience importante et suscitent des évolutions dans le cadre réglementaire et le régime assurantiel du transport maritime international. Sur longue période, la fréquence et l'ampleur des incidents qualifiés 'd'importants' (déversement supérieur à sept tonnes) tendent toutefois à décroître. Depuis la fin des années quatre-vingt, l'augmentation sensible du trafic s'est accompagnée d'une diminution de l'incidence des marées noires, ce qui témoigne en moins pour partie de l'efficacité des mesures de prévention adoptées par les États. Cette diminution tendancielle ne signifie pas que le phénomène ne conserve pas une ampleur préoccupante (depuis 1990, 1,1 million de tonnes de produits pétroliers ont été déversées en mer). Elle ne s'accompagne pas non plus de la disparition des grands déversements comme ceux de l'*Erika* ou du *Prestige* qui aiguisent la sensibilité du public. Cette sensibilité provient également de la forte concentration géographique des marées noires dans un nombre limité de passages maritimes très fréquentés. Plus du quart des épisodes répertoriés a eu lieu au large des côtes européennes, avec une concentration particulièrement élevée dans la façade atlantique et la Manche ainsi que la mer Baltique (18 % du total mondial sur ces trois zones) ; environ 10 % ont eu lieu sur les côtes du Japon et dans le détroit situé entre la Corée du Sud et le Japon. Si l'on restreint l'échantillon aux principales marées noires, la

constituée par la différence entre le coût réellement supporté par la collectivité et le coût nominal supporté par la compagnie. Plus le coût national d'un registre maritime sera faible – spécialement à cause de la faiblesse de l'action des Etats du pavillon sur leurs flottes : non respect des règles internationales ou nationales en termes de sécurité, pollution, qualification des équipages, normes sociales ; absence de contrôles de l'effectivité des règles, etc. – plus l'économie réalisée par les compagnies maritimes pour leurs navires immatriculés dans ce registre sera forte, et plus les externalités négatives supportées par la collectivité mondiale seront fortes (Goss, 2008).

En clair, le monde paye collectivement les économies réalisées par certaines compagnies maritimes en raison du non respect des règles par certains Etats du pavillon ou plus largement de la difficulté générale d'« internaliser » les coûts externes (Union européenne, 2008).

2. Les effets de la libre immatriculation sur les pays d'accueil.

a) Effets négatifs.

On considérait jusqu'au début des années 1970 et avant le nouvel ordre économique fondé sur la mondialisation, que la division internationale du travail, la dégradation des termes de l'échange, etc. pouvaient (allaient) nuire aux pays pauvres et accroître la richesse des pays déjà riches ³²⁰.

Il s'agissait de transposer à l'environnement international certains éléments de la vision de Marx : en substance, la recherche du profit et l'accumulation du capital se font grâce à l'appauvrissement de la classe salariée ; ces phénomènes débordent les frontières nationales par le colonialisme puis l'impérialisme, qui permettent aux pays développés de profiter du sous-développement avec des combinaisons sociales sans cesse renouvelées pour que « les oscillations du salaire se meuvent dans les limites les plus favorables à l'exploitation » (Marx, 1867, p.345).

concentration sur le littoral européen apparaît encore plus nettement : treize des vingt principales catastrophes depuis 1960 sont intervenues au large de ce continent.

Les préjudices causés par la pollution par les hydrocarbures sont certes variables selon les accidents et non directement corrélés avec les volumes des cargaisons mais ils atteignent toujours des proportions considérables pour les accidents les plus importants. La catastrophe de l'*Exxon Valdez* a ainsi suscité plus de 9 milliards de dollars de préjudice, celle du *Prestige* près de 1,1 milliard. »

³²⁰ « *To anyone who remembers the debate over the New International Economic Order during the 1970s, all of this sounds rather surprising. Many of the participants in that debate asserted that globalization, rather than benefiting all nations, tended to produce gains for some at the expense of others, but the general view was that integration of world markets produced "uneven development," a rise in the living standards of rich nations at the expense of the poor, rather than the other way around. The claim that a global marketplace tends to widen inequality among nations was used to justify demands for aid and commodity price support schemes.* » (Krugman & Venables, 1995, *op.cit.*, p.858).

L'idée de croissance appauvrissante n'était pas exclue. En effet, dans la mesure où la libre immatriculation – ou d'autres manières de valoriser des éléments de souveraineté permettant d'échapper aux règles internationales (Prasad, 2004) – apparaît avoir des effets négatifs sur les flottes des pays maritimes traditionnels, et participer au plan global à une « course vers le bas » (Palan, 1998, pp.637-640), pourquoi n'aurait-elle pas des effets négatifs sur les pays d'accueil. La notion de croissance appauvrissante (« *Immiserizing Growth* ») peut éventuellement être appelée ici en renfort afin de relativiser la portée utile d'une croissance obtenue dans de telles conditions ³²¹.

Ainsi que le rappellent Krugman et Venables (P. Krugman & Venables, 1995), les coûts de transports agissent sur la spécialisation internationale. Des coûts de transports élevés limitent la spécialisation des pays, tandis que la baisse progressive des coûts de transport tend à l'effet contraire.

Toutefois, cette baisse passe par deux stades :

- lorsque les coûts de transport s'abaissent en dessous d'un seuil critique, le monde s'organise de façon bi-polaire entre un centre industrialisé, proche des marchés de consommateurs, et une périphérie désindustrialisée, proche des fournisseurs de biens intermédiaires ou de matières premières ³²² ; lors de cette première étape, le « centre », qui transforme les matières premières et se trouve proche des marchés de consommation, tire bénéfice de cette situation (élévation des salaires due à une forte demande de main d'œuvre dans le secteur industriel) au détriment de la périphérie (qui voit la demande de main d'œuvre baisser ainsi que les salaires) ;

- si les coûts de transport continuent à baisser, la proximité des marchés et des fournisseurs devient moins déterminante que la faiblesse des salaires réels ; dans cette nouvelle situation, des

³²¹ Mis en évidence à la fin du XIX^{ème} siècle puis par Bhagwati et Johnson à la fin des années 1950 et étendu par la suite (J. Bhagwati & Johnson, 1960 ; J. N. Bhagwati, 1968), le paradoxe est le suivant : sous certaines conditions mais dans plusieurs cas, la croissance économique peut appauvrir les pays où elle a lieu. En particulier, il en est ainsi lorsque sous l'effet du progrès technologique ou de l'accumulation de facteurs de production, les termes de l'échange se détériorent plus vite que la croissance d'une production donnée. Il peut également en être ainsi dans les « petits pays » ne disposant pas de pouvoir de marché mais s'imposant des contraintes tarifaires mal adaptées. Dépendant de tels ou tels types d'importations pour la fabrication de biens à exporter, ces petits pays peuvent également se pénaliser en surtaxant les importations nécessaires à leur propre croissance.

³²² « *When transportation costs fall below some critical point, then the world economy will spontaneously organize itself into an industrialized core and a deindustrialized periphery. If the manufacturing sector is large enough, this differentiation of roles will be associated with a divergence in real wages as well. The self-reinforcing advantage created by backward and forward linkages will drive up demand for labor in the industrializing region, while the decline of industry in the other region will lead to falling labor demand. Thus, real wages will typically rise in the region that becomes the core and fall in that which becomes the periphery. Global economic integration leads to uneven development.* ». (Krugman & Venables, 1995, *op.cit.*, p.861).

entrepreneurs du « centre » déplacent alors leurs activités vers les zones où les salaires sont moins élevés ³²³.

b) Effets positifs.

L'intérêt politique porté au développement économique des petites économies insulaires ne remonte pas vraiment au-delà de la fin des années 1970 et prend corps avec le Programme d'action adopté à la Barbade en 1994 pour le développement durable des petits Etats insulaires en développement (Sutton, 2001, pp.76, 79).

Hormis des cas improbables d'autarcie, les petites économies insulaires sont fondamentalement ouvertes et leur survie repose sur leur capacité à rapatrier des revenus, des transferts et des rentes (Baldacchino, 2006c, p.98). Aussi, malgré la théorie classique du commerce international – fondée sur les bienfaits de la spécialisation et des échanges (A. Smith, 1776b ; Ricardo, 1817) –, la situation des petites économies insulaires se présente un peu comme une exception avec ses stratégies « alternatives » non fondées sur la production et l'échange de biens (Connell, 1991 ; Baldacchino, 2006b ; Baldacchino, 2006c).

A ce titre, les éléments de souveraineté (législation sur les sociétés, législation bancaire, fiscalité, droit de la nationalité des personnes physiques ou morales, défense nationale, etc.), placés par nature en dehors des échanges ou jouant en marge des règles du commerce international, sont des atouts dans les stratégies de développement dont le but est de rapatrier des revenus et de créer localement des opportunités d'emploi: centres financiers *offshore*, zones franches, bases militaires, etc. Pour nombre de petites économies insulaires, la libre immatriculation s'inscrit dans ce cadre alternatif (Prasad, 2004, p.55).

Toutefois, alors que les centres financiers *offshore* (Hudson, 1998, p.919 et ss.) ou les zones franches apparaissent comme des éléments assumés des stratégies de développement, la libre immatriculation reste marginale pour les petites économies insulaires, comme en témoignent les

³²³ « *But now suppose that transportation costs continue to fall. As they do so, the importance of being close to markets and suppliers- and thus the importance of forward and backward linkages-will decline as well. Meanwhile, the peripheral region will offer potential producers the advantage of a lower wage rate. At some point the decline in transportation costs will be sufficient that the lower wage rate in the periphery more than offsets the disadvantage of being remote from markets and suppliers. At this point manufacturing will have an incentive to move out from the core to the periphery once again, forcing a convergence of wage rates. This intuitive story suggests that a single cause-the long- term decline in transportation costs, leading to growing integration of world markets-can produce first a division of the world into rich and poor regions, and then a convergence in incomes and economic structure between those regions.* » (Ibid., pp.861-862).

recherches globales (T. Alderton & Winchester, 2002a) ou à caractère plus monographique (K. Cullinane & Robertshaw, 1996 ; Tenold, 2003).

Au regard de l'essor de la libre immatriculation dans les petites économies insulaires, le concept, ne nécessitant pas de ressources ni d'expertise, mais simplement un cadre légal permissif, a néanmoins joui d'une grande popularité (Donn, 2002, p.4). Nombre de petites économies insulaires y ont vu la possibilité d'obtenir directement ou indirectement des recettes budgétaires supplémentaires – par les taxes d'immatriculation, les taxes annuelles au tonnage, ou les revenus de la mise en fermage des registres d'immatriculation (Liberia, Cambodge, Guinée équatoriale, Bolivie, etc.) – de contribuer à l'équilibre de la balance des paiements, de créer des opportunités d'emplois (Toh & Phang, 1993, pp.33, 37) dans le *shipping*, le conseil juridique et le droit des sociétés, les activités de contrôle par l'Etat du pavillon, etc.

SECTION II. IDENTIFICATION DES TERRITOIRES DE L'ÉTUDE.

Ce chapitre (Identification économique du problème) vise à préciser les éléments pouvant caractériser l'existence d'un lien entre la libre immatriculation et les petites économies insulaires.

C'est ainsi que la précédente Section a eu pour objet de positionner le problème, d'abord dans le mouvement général de la mondialisation, ensuite au regard des approches économiques relatives aux petites économies insulaires, afin de cerner les effets possibles de la libre immatriculation sur les pays « domiciliant » de telles flottes.

Resserrant la réflexion, cette Section II (Identification des territoires de l'étude) va donc traiter plus précisément du choix des pays à étudier. Ce choix est déterminé par cinq critères, dont bien évidemment le critère géographique puisque le présent travail est centré sur la Caraïbe, le critère de petite économie insulaire, ainsi que le critère de la libre immatriculation qui fera l'objet d'une typologie nouvelle et opérationnelle.

Après la détermination des territoires de l'étude, la Section suivante (Section III) traitera du choix des données à analyser.

Plusieurs « intuitions », liées, sous-tendent ce travail.

La première repose sur le constat du développement continu des transports maritimes au plan mondial, conséquence et facteur de la mondialisation. La croissance du nombre de pays pratiquant des formes plus ou moins affirmées de libre immatriculation, autrement dit ce qui a été qualifié plus haut d'universalisation du phénomène constitue la deuxième intuition. La troisième intuition repose sur l'application du « paradigme ricardien » revisité par Paul Romer : au fond, les pays ont intérêt à se spécialiser dans la production qui leur permet de valoriser leur avantage comparatif (Ricardo, 1817)³²⁴. A cela, Romer (Romer, 1993, pp.543-544) ajoute que le développement n'est pas nécessairement obtenu par les biens matériels (usines, matières premières, infrastructures, etc.) mais par les idées qui sont utilisées pour générer de la valeur en alternative ou autour des biens matériels (c'est-à-dire, beaucoup plus largement que la technologie, tout ce qui concerne le conditionnement des produits, leur mise en marché, leur qualité, les moyens de paiement, publicité, etc.) :

³²⁴ « If, in consequence of price of foreign commodities being cheaper, a less portion of the annual produce of the land and labour of England is employed in the purchase of foreign commodities, more will remain for the purchase of other things. » (Ricardo, 1817, *op.cit.*, p.133)

« If more of the produce of the land and labour of England be employed in the purchase of foreign commodities, less can be employed in the purchase of other things, and therefore fewer hats, shoes, etc. will be required. At the same time that capital is liberated from the production of shoes, hats, etc. more must be employed in manufacturing those commodities with which foreign commodities are purchased. » (Idem, p.134).

« Under a system of perfectly free commerce, each country naturally devotes its capital and labour to such employments as are most beneficial to each. » (Ibid., p.139)

« *In the case of an idea gap model, this would presumably reflect the fact that the ability to take advantage of the ideas available in the rest of the world is higher for countries that have higher initial income.* » (Romer, 1993, *op.cit.*, p.568) ³²⁵.

La quatrième intuition qui est à l'origine de ce travail était qu'il y avait peut-être « quelque chose à tirer » en termes de croissance et de développement du « cocktail » formé, dans la Caraïbe, par les caractères de petites économies insulaires et la qualité des institutions qui garantissent notamment la liberté économique (Gwartney & Lawson, 2003) et l'allocation des ressources et des facteurs de production sur la base du marché ³²⁶. D'ailleurs de façon pragmatique, la pratique de la libre immatriculation par certains pays était *ipso facto* le signe qu'ils y trouvaient un intérêt.

Ce sont ces intuitions qui ont conduit à rechercher le lien éventuel entre l'hébergement des flottes de navires et le développement des petites économies insulaires de la Caraïbe, ou du moins la croissance de la production et l'équilibre de la balance des paiements.

I. Identification géographique, historique et institutionnelle.

A partir d'une première approche géographique, historique, institutionnelle et matérielle, on conviendra ici d'exclure un certain nombre de territoires, soit pour des raisons de logique d'ensemble, soit pour des raisons liées à l'objet même de la recherche (petites économies insulaires de la Caraïbe).

A. Identification géographique sommaire.

Dans sa plus grande extension territoriale, la Grande Caraïbe comprend deux catégories qui sont des pays insulaires (de petite ou de grande taille) et des pays continentaux dont les côtes sont baignées par la mer des Caraïbes.

³²⁵ D'aucuns (voir notamment (J. Crusol, 2007, p.90) invitent même à dépasser la notion d'avantage comparatif ricardien pour parler d'avantage compétitif : « Désormais l'attractivité économique des territoires et des nations dépend autant de [...] facteurs qualitatifs complexes que des coûts des facteurs de production et de la productivité physique. Ainsi, seules ces deux caractéristiques jointes constituent donc le socle d'un territoire à fort coefficient d'attractivité, et donc faisant preuve de dynamisme économique. »

³²⁶ Il est admis qu'une part de la croissance de long terme des économies de l'OCDE résulte de l'innovation et de l'augmentation de la productivité. Mais ces économies reposent sur des institutions solides. Comparant le développement économique des pays de l'OCDE avec celui de l'Inde et de la Chine, on a pu écrire que les pays riches avaient de bonnes institutions ce qui n'est pas exactement le cas de la Chine ou de l'Inde, encore caractérisées par quelques faiblesses qui mettront des décennies à disparaître : le rôle négatif de l'Etat dans l'allocation des ressources (entreprises d'Etat, corruption) ; un système financier relativement faible ; un système de sécurité sociale qui conduit à des rigidités dans le marché du travail ; une faible capacité endogène d'innovation, notamment due au comportement de la bureaucratie ; l'existence d'un parti unique en Chine et une alliance entre les politiciens et les bureaucrates en Inde qui retarde le développement d'une classe d'entrepreneurs (Trefler, 2006, *op.cit.*, p.14).

Les Etats et territoires de cette zone sont présentés ci-après : on emploiera souvent le terme générique de « pays » pour les désigner :

- Etats et territoires insulaires : Anguilla, Aruba, Antigua et Barbuda, Bahamas, Barbade, Bermudes, Cuba, Dominique, Grenade, Haïti, Iles Cayman, Iles des Antilles néerlandaises (Bonaire, Curaçao, Saba, Saint-Martin pour partie, Saint-Eustache), Iles françaises (Guadeloupe, Martinique, Saint-Martin, Saint- Barthélemy), Iles Vierges américaines (Saint-Thomas, Saint-John, Sainte-Croix), Iles Vierges britanniques (Tortola, Virgin Gorda, Anegada, Jost Van Dyke), Jamaïque, Montserrat, Porto-Rico, République dominicaine, Saint-Kitts & Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Trinidad & Tobago, Turks & Caïcos ;
- Etats et territoires continentaux : Belize, Brésil pour partie, Colombie, Costa-Rica, Guatemala, Guyana, Guyane française, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Salvador, Venezuela.

Cette extension maximale du champ territorial de l'étude sera réduite ultérieurement par application d'autres critères, notamment historiques et institutionnels.

B. Identification historique.

Historiquement, on a rappelé la perspective qui a conduit à l'implantation de registres de libre immatriculation dans la Caraïbe. Après le Panama et le Honduras (entre les deux guerres mondiales), des registres ont été créés à la faveur de l'accession à l'indépendance de petites économies insulaires (années 1960 à 1980), tandis que d'autres territoires, sans accéder à la souveraineté, ont bénéficié de statuts d'autonomie interne suffisamment poussés pour exercer des prérogatives de « droit du pavillon ».

C. Identification institutionnelle.

Institutionnellement, on décidera ici d'exclure du champ de l'étude les Etats qui ne disposent pas de registres d'immatriculation des navires ou les territoires qui n'administrent pas de façon autonome de registre d'immatriculation des navires, ou qui, matériellement, n'enregistrent pas un nombre suffisant de navires de commerce d'un tonnage égal ou supérieur à 1000 (les navires de pêche et de plaisance sont donc exclus) appartenant directement ou indirectement à des ressortissants ou des sociétés étrangères non résidentes.

Ces premiers « criblages » aboutissent à la liste suivante :

Tableau 26: Premier tri des territoires de l'étude sur la base de trois critères d'identification.

« Lot » de départ	Critères d'identification			Premier tri des « pays de l'étude »
	Appartenance à la Grande Caraïbe	Petite Economie Insulaire ^a	Existence d'un registre propre ^b	
Anguilla				Anguilla
Aruba				Aruba ^c
Antigua & Barbuda				Antigua & Barbuda
Bahamas				Bahamas
Barbade				Barbade
Belize				
Bermudes				Bermudes
Bonaire (Curaçao Ship Register) ^c				Bonaire ^c
Brésil				
Colombie				
Costa-Rica				
Cuba				
Curaçao (Curaçao Ship Register) ^c				Curaçao ^c
Dominique				Dominique
Guadeloupe ^d				
Guatemala				
Grenade				Grenade
Guyana				
Guyane française ^d				
Haïti				Haïti
Honduras				
Iles Cayman				Iles Cayman
Iles Vierges américaines				
Iles Vierges britanniques (British V.I.)				Iles Vierges britannique
Jamaïque				Jamaïque
Martinique ^d				
Mexique				
Montserrat				Montserrat
Nicaragua				
Panama				Panama ^e
Porto Rico				
République dominicaine				République dominicaine
Saba (Curaçao Ship Register) ^c				Saba ^c
Saint-Barthélemy ^d				
Sint Eustatius (Curaçao Ship R.) ^c				
Saint-Kitts & Nevis				St.Kitts & Nevis
Sainte-Lucie				Sainte-Lucie
Saint-Martin (FR.) ^d				
Sint-Maarten (NL) ^c				Sint-Maarten (NL) ^c
Saint-Vincent et les Grenadines				St.Vincent & les Grenadines
Salvador				
Trinidad & Tobago				Trinidad & Tobago
Turks & Caïcos				Turks & Caïcos
Venezuela				

Sources : Angelelli, P. (2011).

Notes :

- (a) Parmi les très nombreuses approches de la taille des petites économies, on retient ici la combinaison de la typologie de Crowards (Crowards, 2002, pp.164-168) et de l'insularité.
- (b) Sont retenus selon ce critère les Etats et les territoires rattachés à un Etat métropolitain mais disposant d'un registre d'immatriculation propre.
- (c) Comme indiqué par l'Organisation Maritime Internationale dans son « *Status of multilateral conventions and instruments as at 31 August 2011* » (p.21), les Antilles Néerlandaises qui comprenaient cinq îles (Curaçao, Sint Maarten, Bonaire, Sint Eustatius et Saba) ont cessé d'exister en tant que territoire autonome unique au sein du Royaume des Pays-Bas à compter du 10 octobre 2010. Le Royaume des Pays-Bas est désormais constitué de 4 territoires autonomes : les Pays-Bas (comprenant dorénavant une partie européenne et une partie caribéenne (Bonaire, Sint Eustatius et Saba)), Aruba (autonome depuis 1986), Curaçao et Sint Maarten. Le Registre commun des Anciennes Antilles Néerlandaises (Curaçao, Sint Maarten, Bonaire, Sint Eustatius et Saba) est transféré à Curaçao (« *Curaçao Ship Register* »). En principe, chaque entité autonome dispose pour l'avenir de son propre registre, ce qui inclurait Bonaire, Sint Eustatius et Saba dans le registre des Pays-Bas. Aruba dispose de son propre registre depuis 1996 (l'« *Arubanse Vrijgestelde Venootschap* »).
- (d) les départements français de Guadeloupe, Guyane et Martinique, et les collectivités territoriales françaises de Saint-Barthélemy et de Saint-Martin ne disposent pas à l'heure actuelle de registre distinct du registre métropolitain (dit « Premier Registre »).
- (e) Malgré sa superficie, la population et sa situation non insulaire, le Panama est retenu ici comme pays de référence de la libre immatriculation.

II. Une communauté d'objectifs, de moyens et de contraintes.

Les pays de libre immatriculation se caractérisent également par une communauté d'objectifs, de moyens et de contraintes subies.

A. Les pays de libre immatriculation ont une communauté d'objectifs et de moyens.

1. Une communauté d'objectifs.

La science économique commence à cerner la « demande de registre » et le phénomène du *flagging out*, en d'autres termes : « pourquoi les armateurs immatriculent leurs navires ailleurs que dans leurs pays de résidence ? ». Plusieurs raisons ont généralement été avancées (voir Chapitre II, Section III) : coûts de main d'œuvre (salaires, sécurité sociale, retraite, etc.), facilité de gestion, absence de restriction de nationalité pour les propriétaires ou les équipages, droit du travail, etc.

On en sait moins sur l'« offre de registre ». Quels avantages les Etats et territoires de libre immatriculation tirent-ils ou espèrent-ils tirer de cette activité ?

Il s'avère qu'en pratique les Etats et territoires de libre immatriculation n'utilisent pas la capacité de transport des navires immatriculés chez eux. Cette capacité nominale excède d'ailleurs les

besoins effectifs des petites économies insulaires. Par conséquent, en attirant les navires appartenant à des intérêts étrangers, les pays de libre immatriculation ont un intérêt à capter :

- les droits liés à l'immatriculation des navires (droits initiaux et droits annuels)
- les impôts liés directement à la présence des navires dans les registres (sous forme d'une taxe au tonnage)
- des ressources en devises permettant de contribuer à l'équilibre de la balance des paiements
- les emplois et impôts liés indirectement à l'activité générée par l'immatriculation (gestion légale des navires, éventuellement *ship management*).

2. Les pays de libre immatriculation mettent en œuvre des moyens proches.

a) Idées de base. Elles sont au nombre de deux et sont nouvelles.

En premier lieu, dans les pays de libre immatriculation, on a évoqué le fait que le registre n'est pas seulement considéré comme un ensemble lié à la souveraineté, mais aussi comme un service offert par les Etats aux entreprises. Cette notion de service est si développée qu'il arrive que les registres soient gérés par des organismes privés délégués par les Etats ou les territoires. Les flottes ne sont donc pas considérées comme des instruments de souveraineté, comme ça peut être le cas dans les pays maritimes traditionnels. En second lieu, les pays de libre immatriculation sont non seulement en concurrence sur les biens et services mais aussi sur les règles applicables pour attirer les investissements étrangers, en particulier les entreprises et les navires. La concurrence des législations résulte de la cohabitation de la mondialisation économique (avec la mobilité des facteurs de production) et du cloisonnement juridique (avec les souverainetés étatiques).

b) Caractères.

Partant de ces deux idées de base, les pays de libre immatriculation présentent des caractères communs sur lesquels va porter la concurrence, et qui va conduire à une convergence des législations. Bien que ces caractères soient assez bien identifiés depuis le début des années 1970, notamment avec les critères du Rapport *Rochdale* (1970), on peut distinguer ceux qui sont directement gérés par les Gouvernements et ceux qui sont « externalisés ».

i. Caractères directement gérés par les Gouvernements des Etats ou des territoires. Le cadre légal est défini par les Gouvernements en tenant compte des obligations internationales définies par la Convention des Nations unies sur le droit de la mer (articles 90 et suivants) et des cultures juridiques héritées ou existantes issues de la *Common law*. En particulier, nombre de pays s'inspirent des *Shipping Acts* britanniques.

Sur le fond, deux types de règles sont directement gérés par les Gouvernements. Elles relèvent traditionnellement, comme l'immatriculation des navires, du domaine de la souveraineté des Etats :

- les règles de nationalité. La question de la nationalité concerne la propriété directe ou indirecte des navires. La particularité que des pays de libre immatriculation partagent est qu'ils admettent largement que les propriétaires physiques des navires ne soient pas des nationaux du territoire d'immatriculation. En fait, conformément aux principes de la statistique du commerce international des services (Nations Unies, 2006), il serait plus correct de parler de non-résidents plutôt que d'étrangers *stricto sensu*. Dans la plupart des cas, les navires sont la propriété de sociétés créées selon le droit du territoire avec des systèmes très simplifiés et gérés sur place par des bureaux d'avocats (prête-nom ou « *nominees* », etc.)³²⁷. La question de nationalité concerne aussi les équipages. Les pays de libre immatriculation ont en commun l'absence d'exigences de nationalité pour les équipages. Ce qui permet aux armateurs de recruter le capitaine, les états-majors et les équipages en dehors du pays d'immatriculation.

Au contraire, dans les pays maritimes traditionnels (pour des raisons de souveraineté, de défense nationale, de sécurité des approvisionnements, d'économie protégée, d'emploi national, etc.), la propriété des navires a longtemps été réservée à des nationaux ou des sociétés composées en majorité de nationaux et les emplois de marins peuvent être réservés en majorité aux nationaux du pays d'immatriculation (Tsamourgelis, 2009).

- les règles fiscales. Les facilités offertes par les pays de libre immatriculation se retrouvent en matière fiscale. L'idée exprimée dès la fin des années 1950 (notamment Stavros Niarchos dans le Times de Londres d'avril 1958) pour expliquer le développement de la libre immatriculation était de considérer que les armateurs ne pouvaient investir dans la construction navale car les taux d'imposition étaient trop élevés. Les pays de libre immatriculation se sont donc distingués très tôt des pays maritimes traditionnels par le système de taxation des bénéfices des navires. En pratique, la plupart des pays de libre immatriculation imposent les navires avec une taxe payée au moment de l'immatriculation et une taxe payée annuellement sur la base du tonnage du navire (« *tonnage*

³²⁷ Il est à noter que les législations inspirées du droit anglais jouent un rôle important dans l'attractivité des pavillons. Comme l'indique Vigilant (Vigilant, 2008, p.147) : « *Le recours à des personnes étrangères lors des différentes étapes de la vie de la société ou pour masquer les opérations s'inscrit dans la problématique plus large des « nominees ». (...) La majeure partie des droits caribéens admet cette pratique. Il s'agit par voie contractuelle de désigner une personne physique qui aura la qualité de dirigeant ou d'actionnaire en lieu et place du bénéficiaire ou détenteur réel (« beneficial ownership »). Ce directeur désigné a des pouvoirs extrêmement limités puisqu'il ne peut ni gérer la société ni signer ses actes. Responsable en apparence du fait du nommée agreement en tant que représentant légal, l'accord peut prévoir que le bénéficiaire réel s'engage à se livrer à des activités commerciales licites. Enfin, au moyen d'un « power of attorney » (procurator), les prérogatives du bénéficiaire réel seront transférées au directeur désigné, ce dernier demeurant révocable à tout moment. »*

tax») et non sur les bénéfices qu'il génère. Les pays maritimes traditionnels ont longtemps fonctionné avec un régime très différent d'imposition des bénéfices. On a vu que depuis quelques années, la plupart des Etats membres de l'Union européenne ont adopté la taxe au tonnage.

Naturellement, la concurrence entre territoires porte sur le montant de ces taxes qui sont d'autant plus faibles et prévisibles que les coûts d'administration du registre sont, eux aussi, faibles ; mais cette concurrence s'appuie également sur les dispositions locales du droit des sociétés et de la fiscalité des entreprises. Les dispositions du droit des sociétés sont souvent inspirées par le droit « anglais » voire par le droit de certains Etats des Etats-Unis (en particulier le Delaware) caractérisés par une certaine souplesse³²⁸. Nombre de territoires de la Caraïbe ont ainsi rendu possible le recours aux sociétés non-résidentes dont l'archétype est l'« *International Business Corporation* » ou « *International Business Company* » (IBC)³²⁹. Vigilant (Vigilant, 2008) rappelle à ce propos que :

« La société non-résidente est en premier lieu celle dont le siège social est situé dans un pays où elle n'exerce pas le commerce. En second lieu, si elle doit avoir obligatoirement un représentant local, ses dirigeants n'y sont pas domiciliés. Cette personne morale profite des conditions fiscales de son environnement local pour développer ses activités à l'extérieur. Ainsi aucune relation directe en matière commerciale n'est établie entre la société non-résidente et les différents acteurs locaux (...). L'International Business Corporation (IBC) constitue le modèle type de la société non-résidente. Elle est présente dans l'ensemble des pays caribéens reconnus comme des paradis fiscaux (...). Les Etats désireux d'attirer ces structures organisent un système opaque où d'une part l'imposition est quasi-absente et d'autre part où les règles relatives à la publicité des comptes sont largement réduites. (...) La délégation ou la représentation est un acte juridique très utilisé dans les sociétés non-résidentes. Ce moyen mis en oeuvre par acte sous seing privé se révèle adapté pour préserver l'identité des dirigeants ou actionnaires et surtout permet de gérer l'entreprise à distance par personne interposée. » (Vigilant, op.cit., pp.144-145). Selon les pays, « l'opacité propre à cette personne morale se manifeste par la possibilité d'émettre des actions non nominatives. Ces "bearers shares" (actions au porteur) ne feront l'objet d'aucun enregistrement et ne comporteront pas de mentions relatives à l'identité des associés non-résidents. » (Ibid., p.149).

Les dispositions de la fiscalité des entreprises complètent le dispositif³³⁰.

Utilisant leur souveraineté ou leur forte autonomie (cas des Iles Cayman, par exemple), les pays de libre immatriculation disposent donc d'un cadre cohérent et favorable en matière de fiscalités

³²⁸ une même forme juridique pouvant servir à une entreprise individuelle, une université ou un trust ; l'accord des associés dans le cadre du contrat de société constitue le fondement principal de ce droit ; l'objet social peut être très large ; il n'y a pas de nombre maximum d'associés ; le nombre minimum est de deux (voire d'un) ; le nombre d'administrateurs est libre ; il n'y a pas, en pratique, d'exigence de capital minimum, ni de lien obligé entre les capitaux et les droits de vote ; par ailleurs, la nationalité des associés ou des dirigeants est indifférente, et il n'est pas nécessaire qu'ils aient leur domicile ou leur siège social dans le pays où la société est immatriculée (Séroussi, 2007, p.42); sans même évoquer la plasticité des *Partnerships* sans personnalité morale. Mais, d'autre part, en contrepartie, les exigences en matière de respect des contrats (en particulier entre associés, ou bien entre le détenteur réel de la société et le « *nominee* ») sont très fortes, les droits d'inspiration anglaise admettant moins les clauses exonératoires que les droits dits « romano-germanistes » (comme le droit français).

³²⁹ Voir en Annexes, l'Encadré n°9 relatif aux caractéristiques principales des IBC ou sociétés *Offshore*.

³³⁰ Voir notamment M.-J. Aglaé (Aglaé, 2008, pp.126).

locale et internationale³³¹ dont les différentes formes d'IBC sont partie intégrante (voir en Annexes le Tableau relatif aux caractéristiques principales des *International Business Companies* ou Sociétés *Offshore* dans neuf pays de la Caraïbe).

ii. Caractères généralement « externalisés ».

A côté des attributions régaliennes que sont la nationalité et la fiscalité, les gouvernements disposent de la faculté d'externaliser certaines compétences qui concernent les marins et la sécurité maritime.

- Les règles applicables aux marins (droit du travail, protection sociale) sont souvent « extra-territorialisées ». Autrement dit, le droit applicable n'est pas celui du pays où le navire est immatriculé. Ces dispositifs de base permettent de limiter les coûts de main d'œuvre.

> le droit du travail (conditions d'embauche ou de licenciement, rémunération, temps de travail, temps de repos, temps de congés, négociation collective, syndicalisation, etc.). La plupart des pays de libre immatriculation le renvoient au droit international privé et à la liberté des contrats. Les principes généralement adoptés sont, d'une part, que l'employeur n'est pas nécessairement l'armateur et que, d'autre part, l'employeur et le marin déterminent librement (c'est-à-dire en dehors de la loi du pavillon imposée par l'Etat sous le pavillon duquel le navire est immatriculé) les règles applicables et les tribunaux compétents pour les faire respecter ;

> De même, en matière de protection sociale (sécurité sociale, retraite, assurances contre le chômage, etc.), les pays de libre immatriculation décident que le droit applicable n'est pas celui du pavillon mais est laissé au « libre » choix de l'armateur et du marin (droit du pays de résidence du marin, droit du pays où le contrat est conclu, droit du pays où se situe l'entreprise de main d'œuvre, etc.) et rattaché au droit du contrat de travail, mais pas imposé par l'Etat du pavillon³³².

- Les règles applicables aux navires (sécurité, sûreté, qualifications professionnelles, effectif à bord, etc.) sont également externalisées sur la base de deux principes :

> d'une part, l'application des normes déterminées par les Conventions conclues sous l'égide de l'Organisation Maritime Internationale ou de l'Organisation Internationale du Travail (LL

³³¹ Voir en Annexes le Tableau n°60 relatif aux caractéristiques principales des *International Business Companies* ou Sociétés *Offshore* dans neuf pays de la Caraïbe, d'après P. Angelelli (2011), *Cours de Droit des Sociétés 2010-2011, Master II « Economie & Gestion »*, Faculté de Droit et d'Economie de la Martinique, Université des Antilles et de la Guyane, non publié.

³³² On voit que la philosophie qui préside aux mesures arrêtées par les pays de libre immatriculation s'inscrit dans le mouvement général de libéralisation de l'économie et de primauté des marchés à l'encontre des principes fondateurs du droit du travail et de la législation sociale (voir la fameuse formule : « Entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime et la loi qui libère. » (Lacordaire, 1802-1861)).

1966³³³, SOLAS 1974³³⁴, MARPOL 1973/78³³⁵, STCW 1978³³⁶, OIT 147³³⁷ ou CTM 2006³³⁸, etc.) que la plupart des pays de libre immatriculation de la Caraïbe ont ratifiées – soit directement pour ce qui concerne les Etats indépendants, soit indirectement par l'intermédiaire des Etats métropolitains pour ce qui concerne les territoires non souverains (Tableau n°28) (voir aussi Singh & Mee, 2008, pp.275-276).

> D'autre part, la « sous-traitance » de l'application des mesures de sécurité (contrôle technique annuel et délivrance des titres internationaux) aux sociétés de classification.

B. Les pays de libre immatriculation ont en commun un ensemble de contraintes.

Enfin, les pays de libre immatriculation ont en commun un ensemble de contraintes liées aux conditions de plus en plus restrictives mises en œuvre par les Etats côtiers.

1. Le cadre général.

Le transport maritime est le vecteur de menaces très diverses : sécurité maritime, pollutions marine ou atmosphérique, sûreté maritime, etc. Cet aspect s'inscrit dans le mouvement d'extension de la souveraineté des Etats en mer depuis la seconde moitié du XXème siècle. Après avoir souhaité exploiter les ressources en mer (notion de droits économiques exclusifs), puis se prémunir contre les catastrophes maritimes et les atteintes à l'environnement (notions de sécurité maritime et de prévention contre la pollution), les Etats en viennent à développer les protections contre des actes criminels, spécialement dans leurs ports (notion de sûreté maritime ; lutte contre le trafic de stupéfiants)³³⁹.

L'évolution des rapports entre les navires et les Etats est en toile de fond : un rééquilibrage des pouvoirs et des responsabilités s'opère entre l'Etat du pavillon et l'Etat côtier ou l'Etat du port.

³³³ International Convention on Load Lines, 1966 (Convention internationale de 1966 sur les lignes de charge).

³³⁴ International Convention for the Safety Of Life At Sea, 1974 (Convention internationale de 1974 pour la sauvegarde de la vie humaine en mer).

³³⁵ International Convention for the Prevention of Pollution from Ships, 1973 (Convention internationale de 1973 pour la prévention de la pollution par les navires et son Protocole de 1978).

³³⁶ International Convention on Standards of Training, Certification and Watchkeeping for seafarers, 1978 (Convention internationale de 1978 sur les normes de formation des gens de mer, de délivrance des brevets et de veille).

³³⁷ Convention n°147 de l'Organisation Internationale du Travail de 1976 sur les normes minima dans la marine marchande.

³³⁸ Convention du Travail Maritime de 2006.

³³⁹ Angelelli & Moretti, 2008.

Tableau 27: Etat des Conventions internationales relatives à la sécurité, selon les dates de ratification par les pays de la Caraïbe.

Ratifications au 31/08/2011: (X) et (X ²⁰⁰⁴ si date propre au territoire) (ou Signatures : (S))	LL 1966	SOLAS 1974	MAR POL 73/78 (annexes I/II)	MAR POL 73/78 (annexe III)	MAR POL 73/78 (annexe IV)	MAR POL 73/78 (annexe V)	MAR POL 73/78 Protoco le de 1997 (annexe VI)	STCW 1978	OIT 147 (1976)/ CTM 2006	
									OIT 147	CTM 2006
Anguilla (UK)	X	X ²⁰⁰⁴	X	X	X	X	--	X	X	S
Aruba (NL)	X ¹⁹⁸⁶	X ¹⁹⁸⁴	X ¹⁹⁸⁶	X ¹⁹⁹²	X ²⁰⁰⁶	X	--	X ¹⁹⁸⁶	X	S
Antigua & Barbuda	X	X	X	X	X	X	X	X	--	X
Bahamas	X	X	X	X	--	X	X	X	X	X
Barbade	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Belize	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Bermudes (UK)	X ¹⁹⁷⁵	X ¹⁹⁸⁸	X ¹⁹⁸⁸	X ¹⁹⁸⁸	--	X ¹⁹⁸⁸	X	X ¹⁹⁸⁹	X	S
Bonaire (NL)	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	S
Brésil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Colombie	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S
Costa Rica	--	X	--	--	--	--	--	--	X	S
Cuba	X	X	X	--	--	X	--	X	--	S
Curaçao (NL)	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰		--	X ²⁰¹⁰	X	S
Dominique	X	X	X	X	--	X	--	X	X	S
Grenade	X	X	--	--	--	--	--	X	--	S
Guadeloupe (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Guatemala	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S
Guyana	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S
Guyane française (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Haïti	X	X	--	--	--	--	--	X	--	S
Honduras	X	X	X	--	--	X	--	X	--	S
Iles Cayman (UK)	X ¹⁹⁸⁸	X ¹⁹⁸⁸	X ¹⁹⁸⁸	X ¹⁹⁸⁸	--	X ¹⁹⁸⁸	X	X ¹⁹⁹¹	X	S
Iles Vierges améric. (USA)	X ¹⁹⁷⁵	X	X	X	X	X	X	X	--	S
Iles Vierges brit. (UK)	X ²⁰⁰⁴	X ²⁰⁰⁴	X	X ²⁰⁰⁶	X ²⁰⁰⁶	X ²⁰⁰⁶	X	X ²⁰⁰⁶	X	S
Jamaïque	X	X	X	X	X	X	X	X	--	S
Martinique (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Mexique	X	X	X	--	--	X	--	X	--	S
Monserrat (UK)	X	X ²⁰⁰⁴	X	X	X	X	--	--	X	S
Nicaragua	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S
Panama	X	X	X	X	X	X	X	X	--	X
Porto Rico (USA)	X ¹⁹⁷⁵	X	X	X	X	X	X	X	--	S
Rép. Dominicaine	X	X	X	X	X	X	--	--	--	S
Saba (NL)	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	X	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	S
Saint-Barthélemy (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S
Saint-Eustache (NL)	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	X	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	S
St. Kitts & Nevis	X	X	X	X	X	X	X	X	--	S
Sainte-Lucie	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S
Saint-Martin (FR)	X	X	X	X	X	X	X	X ²⁰¹⁰	X	S
Sint-Maarten (NL)	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X ²⁰¹⁰	X	--	X ²⁰¹⁰	X	S
St. Vincent & les G.	X	X	X	X	X	X	X	X	--	X
Salvador	--	--	X	X	X	X	X	--	--	S
Trinidad & Tobago	X	X	X	X	X	X	--	X	X	S
Turks & Caïcos (UK)	X ²⁰⁰⁴	X ²⁰⁰⁴	X	X	X	X	--	--	X	S
Venezuela	X	X	X	X	X	X	--	X	--	S

Sources : Angelelli, P. (2011), à partir des données de l'Organisation Maritime Internationale (*Status of multilateral conventions and instruments in respect of which the International Maritime Organization or its Secretary-General performs depositary or other functions as at 31 August 2011*) et de l'Organisation Internationale du Travail (< <http://www.ilo.org/ilolex/french/convdisp1.htm> > [Consulté en octobre 2011]).

L'Etat du port est souverain sur son territoire et dispose à ce titre de la capacité de prendre des mesures contraignantes et unilatérales à l'égard des navires étrangers qui souhaitent séjourner ou séjourner dans ses ports. Toutefois, pour assurer la fluidité du trafic commercial, l'équilibre entre la liberté de navigation et le droit des Etats côtiers à se protéger, cette souveraineté s'exerce la plupart du temps dans le cadre d'accords internationaux. La reconnaissance internationale formelle des notions d'Etat du port et d'Etat côtier par opposition à l'Etat du pavillon est relativement récente (1982). L'affaiblissement du contrôle que certains Etats exerçaient sur leurs navires, a légitimé le recours à l'inspection des navires par l'Etat du port.

Désormais, l'Etat du port exerce des pouvoirs présentant le double caractère suivant : d'abord ces pouvoirs sont destinés à protéger l'ordre international et non plus seulement le territoire national et les populations y habitant ; ensuite, les outils mis à disposition des Etats sont des règles et des procédures créées par les Conventions internationales et non simplement des outils internes.

2. Des contraintes fortes.

Deux aspects sont à mettre en exergue, qui sont des contraintes fortes pour les pays de libre immatriculation : menaces contre la sécurité maritime et la sûreté maritime, et réponses à ces menaces.

a) Sécurité maritime. La Convention des Nations unies sur le droit de la mer (article 211, paragraphe 3) légitime le droit pour un Etat d'imposer « aux navires étrangers des conditions particulières pour l'entrée dans leurs ports ou leurs eaux intérieures (...) dans le but de prévenir, réduire et maîtriser la pollution du milieu marin ». Ce même article donne un fondement aux arrangements administratifs relatifs aux contrôles des navires par l'Etat du port (mémoires d'entente) déjà évoqués ³⁴⁰.

Il s'agit bien de l'affirmation d'une tendance qui émergeait depuis plusieurs années ³⁴¹.

³⁴⁰ Dans l'exercice des compétences en question, l'Etat du port n'agit donc plus unilatéralement dans un contexte de souveraineté nationale : il exerce ses compétences pour le compte de la communauté internationale et tire sa légitimité de la défense d'un ordre public mondial reconnu très explicitement par la Convention de Montego Bay (notamment son article 218). La Convention de Montego Bay consacre une position médiane que l'on pourrait qualifier de « droit d'ingérence » de l'Etat du port à bord d'un navire étranger, s'appuyant sur les quatre piliers de la sécurité maritime que sont les Conventions « MARPOL 1973/78 », « SOLAS 1974 », « STCW 1978/95 » et la nouvelle Convention consolidée du Travail maritime de l'OIT.

³⁴¹ En effet, dès 1954, avec l'obligation de tenue d'un registre des hydrocarbures devant être présenté aux escales, la Convention de Londres sur la prévention de la pollution par hydrocarbures (Convention *OILPOL* remplacée par la Convention MARPOL) esquissait un premier droit international de contrôle des navires étrangers par l'Etat du port. Avec la Convention MARPOL 1973/78, l'Etat du port (bien que le vocable ne soit pas formellement employé au profit de « Partie à la convention ») se voit doté de réels pouvoirs d'investigation et de sanction concurremment aux

Certains Etats du pavillon n'exerçant pas leurs prérogatives, les Etats du port ont donc renforcé leur autorité dans le domaine technique.

b) Sûreté maritime. Alors que la sécurité maritime concerne plus particulièrement la prévention des accidents à bord des navires, la sûreté maritime s'attache à la protection des navires contre les actes criminels. La menace est aussi vieille que la navigation de commerce mais les dispositions dans ce domaine ont été renouvelées après les attentats du 11 septembre 2001 et le souci des Etats et des compagnies maritimes de protéger les approvisionnements, les ports, les navires, les marchandises et les équipages ³⁴².

C. Les typologies existantes de la libre immatriculation.

Ces aspects conduisent à plusieurs typologies de la libre immatriculation qui posent des difficultés.

Un rapide retour s'impose sur ce point :

- la lutte contre la libre immatriculation a donné lieu à des approches permettant de classer les registres selon les impératifs de cette lutte,
- d'autres clivages ont justifié des classements mettant en évidence non plus le statut juridique du navire, mais les risques présentés pour la sécurité maritime, la protection de l'environnement ou le respect des normes sociales applicables à bord,
- au final, l'universalisation du phénomène de la libre immatriculation le rend moins distinct des registres classiques ; d'autant qu'avec ses objectifs, ses moyens et les contraintes qu'elle subit, la

pouvoirs détenus par l'Etat du pavillon. La Convention SOLAS réactualisée en 1974 est néanmoins la plus ancienne Convention dans le domaine de la sécurité maritime, puisque sa première version rédigée en 1914 a été adoptée en 1929 à l'initiative de la Grande-Bretagne à la suite du naufrage du paquebot Titanic en 1912. Elle englobe aujourd'hui la sûreté maritime et portuaire (prévention contre les actes criminels) et sert de pilier à l'intervention de l'Etat du port. La Convention internationale sur les normes de formation des gens de mer, de délivrance des brevets et de veille de 1978, dite STCW 1978/95, vise à assurer un niveau homogène de formation, garant de la sécurité, et forme la troisième branche donnant une légalité au droit contrôlé par l'Etat du port dans le « *soft* », c'est-à-dire l'élément humain, tout à la fois acteur et victime des dérèglementations nationales du transport maritime. Enfin, la Convention internationale n°147 de l'Organisation Internationale du Travail concernant les normes minimales à observer sur les navires marchands, est reprise dans la Convention « consolidée » du Travail Maritime signée en février 2006 qui fournira un outil homogène devant faciliter l'exercice de contrôles par l'Etat du port des conditions de travail et de vie à bord. Elle appartient aussi à la catégorie *soft* et va contribuer à faire glisser le centre de gravité de la sécurité maritime, matière technique, vers les aspects juridiques.

³⁴² A la suite des événements du 11-Septembre, et face à la crainte d'intensification des actes de terrorisme dans le monde, les Etats membres de l'Organisation maritime internationale ont décidé à l'unanimité en novembre 2001 d'élaborer de nouvelles mesures relatives à la sûreté des navires et des installations portuaires, qui sont entrées en vigueur en 2004 en tant que complément à la Convention de Londres de 1974 sur la sauvegarde de la vie humaine en mer (SOLAS 1974).

libre immatriculation témoigne *de facto* d'une certaine homogénéité qui va au-delà des classifications existantes.

1. Le critère originel des pavillons de complaisance.

Le critère originel des « pavillons de complaisance », à savoir celui préconisé par l'*International Transport Workers' Federation* (ITF) en 1974 (« Sont considérés comme navires sous pavillon de complaisance les navires pour lesquels la propriété réelle et le contrôle se situent dans un pays autre que celui des pavillons sous lesquels ils sont immatriculés »), s'est avéré progressivement insuffisant au regard de la réalité des navires sous-normes (normes de sécurité et normes sociales). L'absence du lien national (propriété/équipage/Etat du pavillon) ne rend plus compte, en soi, des risques évoqués ci-dessus. De sorte qu'un navire sous pavillon de complaisance peut présenter moins de risques qu'un navire respectant le lien substantiel (« *genuine link* »)³⁴³, par exemple si l'Etat du pavillon n'a pas ratifié les conventions ou ne se dote pas des moyens de respecter ses obligations conventionnelles. Par ailleurs, l'empirisme syndical qui a conduit à classer en pavillons de complaisance certains registres internationaux (Registre International Français, notamment) a peut-être nui à la portée du classement ITF.

La correspondance entre la nationalité (ou la résidence) du propriétaire (ou de l'équipage) et l'Etat du pavillon, ou bien l'existence d'une fiscalité privilégiée, apparaissent des critères de moins en moins pertinents pour contribuer à la définition de la complaisance. D'abord parce ces critères se sont généralisés, et ensuite comme on l'a vu *supra* (Chapitre II, Section III) parce que d'autres critères de risque existent : l'âge du navire, le type de transports qu'il effectue et la valeur des marchandises qu'il transporte, le marché sur lequel il évolue (volatilité des frets), les zones géographiques fréquentées (existence et effectivité du contrôle par l'Etat du port), le nombre de conventions internationales ratifiées par l'Etat du pavillon, les moyens budgétaires et humains mis en œuvre par le registre pour effectuer le suivi des navires, etc.

2. Les développements relatifs à la qualité ou à la performance des pavillons.

Témoignant de ces limites, les travaux de recherche s'activent désormais autour de la notion de qualité ou de performance du pavillon.

³⁴³ Selon les termes de l'art.91 de la Convention de Montego Bay de 1982.

A l'évidence, les résultats des classifications sont, par construction, dépendants des principaux critères privilégiés (et le cas échéant de leur pondération), ainsi que de la méthode de mesure (appréciation *a priori*³⁴⁴, résultats d'inspections, computation des accidents, etc.).

Les travaux de Knapp et Frances déjà évoqués (S. Knapp & Frances, 2009) sur l'effectivité de l'application de 45 grandes conventions par les Etats du pavillon donnent une appréciation de la qualité d'un pavillon – quoique le lien entre le niveau global (les conventions ratifiées) et l'application individuelle (la conformité d'un navire donné aux normes de sécurité ou sociales) doit être précisé, surtout lorsque plusieurs registres sont couverts par un même Etat répondant de ses engagements internationaux – cas des registres rattachés à un Etat métropolitain³⁴⁵.

Les travaux conduits à partir des données accumulées depuis les années 1990 sur les contrôles par l'Etat du port aboutissent aussi à remettre en cause les classifications anciennes (T. Alderton & Winchester, 2002c; S. Knapp & Frances, 2007a ; S. Knapp & Frances, 2007b ; S. Knapp & Frances, 2008 ; Perepelkin et al., 2009) tandis que d'autres types de problèmes se font jour, telles que les émissions de dioxyde de carbone dans l'atmosphère qui apparaissent comme un critère supplémentaire pour différencier les pavillons et remettre à l'épreuve les anciennes typologies (Cariou & Wolff, 2010).

3. Le *Flag State Conformance Index* (FLASCI).

Orienté plus globalement vers le respect des conditions de travail, le bien-être des marins et l'adéquation des administrations à leur mission de contrôle, on a vu *supra* (Chapitre I, Section II et Chapitre II, Section III) que le *Flag State Conformance Index* (FLASCI) d'Alderton et Winchester tente quant à lui de mesurer la diversité réelle des registres d'immatriculation³⁴⁶, et va au-delà des deux types archétypes que sont le pavillon traditionnel et le pavillon de complaisance. Pour cela, une batterie de plusieurs critères d'évaluation permet de distinguer finement les registres. Ces critères déterminent des scores agrégés dans un indice (le *Flag State Conformance Index* - FLASCI) qui aboutit à un classement des registres en 5 catégories, reposant sur les critères d'évaluation suivants :

³⁴⁴ Par exemple, la qualité des conventions internationales, ou la ratification de conventions internationales, ou l'effectif d'inspecteurs (rapporté au nombre de navire immatriculés) dont dispose un Etat du pavillon pour rendre effective l'application de ces conventions, ou encore la part du budget de l'Etat consacrée à la surveillance de la qualité des navires, etc.

³⁴⁵ Voir le tableau intitulé « Registres d'outre-mer rattachés à un Etat métropolitain ».

³⁴⁶ Voir le tableau intitulé « Répartition des registres à partir du *Flag State Conformance Index* (FLASCI), selon Alderton et Winchester (2002) ».

- la nature de l'administration maritime, la distance entre le pays d'immatriculation et la résidence effective du propriétaire, le montant de la fiscalité ;
- les caractéristiques de la flotte : taille, tonnage, âge, taux de détention dans le cadre des contrôles par l'Etat du port, statistiques d'accident et de pollution ;
- les dispositions existant au niveau de l'Etat du pavillon concernant la sécurité et le bien-être des marins ;
- les caractéristiques du droit du travail national applicable aux marins quelles que soient leur nationalité ;
- le niveau général de gouvernance : risque politique ou économique, degré de corruption ;
- le droit des sociétés et la faculté qu'il donne ou non de diriger à distance les affaires via un prête-nom (« *nominee* ») ou une société écran (« *brass plate company* »)³⁴⁷ ; ces « entités à vocation spéciale » (OCDE/OECD, 2010, p.112) constituent une des difficultés majeures à la fois pour mesurer la libre immatriculation avec le critère de résidence et pour évaluer son impact en termes d'investissements directs internationaux (Voir tableau-encadré n°29)³⁴⁸.

4. Le rôle de l'industrie privée.

Par ailleurs, l'industrie privée (International Chamber of Shipping, 2006), déjà fortement engagée sur le contrôle de la qualité de certains types de navires, se préoccupe également de l'évaluation des performances des pavillons.

5. Les typologies internationales : Union européenne et Organisation Maritime Internationale.

Enfin, l'Union européenne (Union européenne, 2009e) et l'Organisation Maritime Internationale (Résolution A.1018(26) de 2009 sur le programme facultatif d'audit) mettent de plus en plus

³⁴⁷ Voir plus haut, la note relative au droit anglais des sociétés et Séroussi, 2007, pp.42 & ss., ainsi que les observations sur les *International Business Companies* et l'Encadré n°9 en Annexes.

³⁴⁸ « Les entreprises multinationales (EMN) ont souvent recours à des structures organisationnelles à des fins de diversification géographique de leurs investissements. Ces structures peuvent être constituées par certains types d'EVS, par exemple des filiales de financement, des sociétés relais, des sociétés holding, des sociétés de façade, des sociétés fantômes et des sociétés boîte aux lettres. Malgré l'absence de définition universelle du concept d'entité à vocation spéciale (EVS), il est possible de dégager des caractéristiques communes. Toutes sont des personnes morales qui n'emploient pas ou emploient peu de personnel, n'exercent guère ou pas d'activités et ont une présence physique limitée ou nulle dans la juridiction dans laquelle elles ont été créées par leur société-mère, entreprises qui sont normalement situées dans d'autres juridictions (économies). Elles servent généralement de dispositif pour lever des capitaux et détenir des actifs et des passifs et ne sont en principe pas engagées dans des activités de production d'envergure. (...) En tant que structures ayant la personnalité morale, la création et le fonctionnement des EVS peuvent être peu coûteux. Elles peuvent présenter un intérêt sur les plans fiscal et réglementaire et sur celui de la confidentialité. Les EVS sont souvent constituées dans des centres financiers extraterritoriaux mais se rencontrent également dans d'autres juridictions. Étant résidentes des économies où elles sont immatriculées, les EVS peuvent être des investisseurs directs ou des entreprises d'investissement direct, même lorsqu'il s'agit de sociétés de façade ou d'entités chargées de la transmission de fonds n'ayant aucune activité économique productive elles-mêmes. » (OCDE/OECD, 2010, *op.cit.*, p.112).

l'accent sur les typologies des pavillons, afin d'apprécier la capacité réelle des Etats (du pavillon) à mettre en œuvre les règles internationales en matière de sécurité, pollution, conditions de travail, etc.

Tableau 28 : Les entités à vocation spéciale, (extraits de l'ouvrage de Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux).

Encadré 6.1. Quelques exemples d'entités à vocation spéciale : sociétés de façade, sociétés relais et sociétés holding.

Une société de façade est une entité officiellement immatriculée, constituée en société ou organisée sous une autre forme juridique dans une économie mais n'y exerçant aucune activité en dehors d'une activité de transmission de fonds. Les sociétés de façade sont en principe assimilables à des sociétés relais ou holding et sont généralement prises en considération dans les descriptions des entités à vocation spéciale (EVS).

Une société relais est une entreprise qui se procure ou emprunte des fonds, souvent auprès d'entreprises non affiliées, pour les reverser à son investisseur direct ou à une autre entreprise affiliée. Une société holding est une entité créée pour détenir et, généralement, gérer des participations dans d'autres sociétés, pour le compte de son propriétaire. Certaines sociétés relais et sociétés holding peuvent avoir une présence physique importante, matérialisée, par exemple, par des bureaux, des équipements, des salariés, etc. D'autres ne sont guère ou pas présentes et peuvent n'être que des sociétés de façade. Lorsqu'un investisseur direct crée une société de façade ou une société relais à l'étranger et la gère ou l'exploite uniquement à partir de son économie d'origine, l'entité est traitée comme une entreprise d'investissement direct constituée en société dans le pays où elle a été immatriculée. Une société de façade constituée à l'étranger mais dont tous les actifs physiques sont situés dans un autre pays étranger, où elle exerce toutes ses activités d'exploitation ou de gestion, est considérée comme une société holding d'investissement direct dans le pays où elle a été constituée ; il convient en outre d'évaluer les activités qu'elle exerce dans l'autre pays étranger afin de déterminer si les conditions requises pour qu'il y ait existence d'une unité institutionnelle distincte sont remplies et si elle doit donc être traitée comme une entreprise d'investissement direct. De même, lorsqu'une société de façade est constituée à l'étranger et a certains actifs physiques ou exerce certaines activités dans deux autres pays étrangers au moins, l'unité résidente du pays où la société est constituée est considérée comme une société holding et il convient d'évaluer les activités exercées dans l'autre pays étranger pour déterminer si elles satisfont aux critères requis pour avoir le statut d'entreprise d'investissement direct.(...).

Encadré 6.2. Critères généraux d'identification des EVS à l'intention des statisticiens

Une entreprise est généralement considérée comme une EVS si elle remplit les critères suivants :

- i) Il s'agit d'une personne morale :
 - a) officiellement immatriculée auprès d'une autorité nationale ; et
 - b) soumise aux obligations fiscales et autres obligations juridiques de l'économie dont elle est résidente.
- ii) Elle est soumise au contrôle ultime, direct ou indirect, d'une société-mère non résidente.
- iii) Elle emploie peu ou n'emploie pas de personnel, n'a guère ou pas d'activités de production dans l'économie d'accueil et y a une présence physique limitée ou nulle.
- iv) La quasi-totalité de ses actifs et passifs correspondent à des investissements en provenance ou à destination d'autres pays.
- v) Elle mène essentiellement des activités de financement de groupe ou de détention d'actifs, c'est-à-dire – du point de vue du statisticien d'un pays particulier – des activités de transmission de fonds de non-résidents vers d'autres non-résidents. Toutefois, les fonctions de gestion et de direction ne jouent qu'un rôle mineur dans ses activités courantes.

III. Une proposition d'une nouvelle classification des pays de libre immatriculation.

Dans ce contexte, il peut paraître inopportun de proposer une classification supplémentaire.

La justification est double. D'une part, les classifications actuelles relevant d'objectifs (aussi de critères et de méthodes) différents, sont insuffisantes pour caractériser la libre immatriculation. Ainsi, une classification générale comme celle des pavillons de complaisance établie par l'ITF n'est pas nécessairement pertinente, soit pour apprécier la dangerosité d'un pavillon du point de vue de la sécurité, soit pour déterminer le « dosage » de la libre immatriculation dans un registre donné. Les divers classements des performances des pavillons sont quant à eux souvent trop spécialisés (ratification des conventions, sécurité, conditions de travail, normes sociales, etc.) pour être adaptés à un travail sur la libre immatriculation. D'autre part, il importe d'élaborer une classification qui soit adaptée à la question posée ici, à savoir : quels sont les pays qui font commerce de libre immatriculation ?

A. Principes.

L'idée est de savoir si un pays peut délibérément tirer bénéfice de cette activité de services. Les classifications actuelles (complaisance, performance, *FLASCI*, etc.) ne sont pas directement utilisables pour cette question précise. Par exemple, il n'y a pas de liaison automatique entre la (mauvaise) qualité d'un pavillon et son statut juridique ou le bénéfice (revenus directs ou indirects, croissance, balance des paiements, etc.) que peut en tirer un pays. Par ailleurs, un pays qui immatricule des navires appartenant à des non-résidents (personnes physiques ou morales)³⁴⁹ peut avoir ou ne pas avoir des besoins propres de transport maritime à satisfaire.

Le principe retenu dans cette proposition de nouvelle classification est le suivant : pour un pays donné, la pratique de l'immatriculation des navires est entièrement révélée par le « dépavillonnement » (qui mesure l'importance de la flotte détenue par les nationaux de ce pays et immatriculée dans ce pays), et par l'« internationalisation » (qui mesure l'importance de la flotte appartenant à des non-résidents dans la flotte immatriculée dans un pays).

Le tableau qui suit a été élaboré à partir du *CIA World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> >). Cette base permet de

³⁴⁹ Conformément aux principes admis en matière de commerce international des services (Nations Unies, 2006, p.9 notamment), on privilégiera ici le plus souvent la distinction entre résidents et non-résidents, qui permet notamment d'utiliser à bon escient les statistiques des échanges entre pays, plutôt que la distinction entre étrangers et nationaux.

recenser quelques données pertinentes pour les Etats et territoires disposant d'un registre d'immatriculation propre. Ces données ne concernent que les flottes marchandes *stricto sensu* (navires de charge, transports de passagers), à l'exclusion des navires militaires ou d'Etat, des navires de pêche et des navires de plaisance. En outre, en termes de dimension, seuls les navires jaugeant plus de 1000 tonneaux bruts ont été retenus dans les statistiques de la CIA.

Tableau 29 : Etats et territoires selon les coefficients de dépavilonnement et d'internationalisation.

<i>Etat/Territoire</i>	<i>Flotte totale immatriculée sous le pavillon ou registre</i> ¹	<i>Flotte détenue par des nationaux et immatriculée sous pavillon national</i>	<i>Flotte détenue par des non nationaux non résidents (« foreign owned »)</i>	<i>Part de la flotte nationale dans la flotte totale</i>	<i>Coefficient « d'internationalisation »</i> ²	<i>Flotte détenue par les nationaux du pays mais immatriculée sous d'autres pavillons</i>	<i>Flotte totale réelle détenue par des intérêts nationaux</i> ³	<i>Coefficient de « dépavilonnement »</i> ⁴
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d = b - c</i>	<i>e = c / b</i>	<i>f = d / b</i>	<i>g</i>	<i>b = c + g</i>	<i>i = g / b</i>
Allemagne	421	382	10	0,907	0,024	3287	3669	0,896
Angola	7	6	1	0,857	0,143	15	21	0,714
Antigua & Barbuda	1219	33	1186	0,027	0,973	0	33	0,000
Arabie Saoudite	74	59	15	0,797	0,203	55	114	0,482
Argentine	43	31	12	0,721	0,279	17	48	0,354
Australie	45	25	20	0,556	0,444	29	54	0,537
Bahamas	1170	90	1080	0,077	0,923	10	100	0,100
Bangladesh	50	46	4	0,920	0,080	9	55	0,164
Barbade	95	6	89	0,063	0,937	1	7	0,143
Belgique	81	68	13	0,840	0,160	104	172	0,605
Belize	231	60	171	0,260	0,740	0	60	0,000
Bermudes	139	25	114	0,180	0,820	180	205	0,878
Bolivie	22	15	7	0,682	0,318	0	15	0,000
Brésil	126	100	26	0,794	0,206	27	127	0,213
British Virgin Islands	0	0	0	0,000	0,000	1	1	1,000
Cambodge	620	194	426	0,313	0,687	0	194	0,000
Canada	184	169	15	0,918	0,082	233	402	0,580
Cap Vert	13	10	3	0,769	0,231	0	10	0,000
Iles Cayman	113	14	99	0,124	0,876	0	14	0,000
Chine (R.P. sans HK)	2010	1992	18	0,991	0,009	1623	3615	0,449
Chypre	839	202	637	0,241	0,759	138	340	0,406
Comores	177	79	98	0,446	0,554	0	79	0,000
Colombie	13	0	13	0,000	1,000	3	3	1,000
Corée du Nord	158	139	19	0,880	0,120	5	144	0,035
Corée du Sud	819	786	33	0,960	0,040	438	1224	0,358
Costa Rica	1	1	0	1,000	0,000	0	1	0,000

<i>Etat/Territoire</i>	<i>Flotte totale immatriculée sous le pavillon ou registre 1</i>	<i>Flotte détenue par des nationaux et immatriculée sous pavillon national</i>	<i>Flotte détenue par des non nationaux non résidents (« foreign owned »)</i>	<i>Part de la flotte nationale dans la flotte totale</i>	<i>Coefficient « d'internationalisation » 2</i>	<i>Flotte détenue par les nationaux du pays mais immatriculée sous d'autres pavillons</i>	<i>Flotte totale réelle détenue par des intérêts nationaux 3</i>	<i>Coefficient de « dépavillonnement » 4</i>
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d = b - c</i>	<i>e = c / b</i>	<i>f = d / b</i>	<i>g</i>	<i>h = c + g</i>	<i>i = g / b</i>
Cuba	5	5	0	1,000	0,000	6	11	0,545
Curaçao & Bonaire (08)	147	24	123	0,163	0,837	0	24	0,000
Danemark	347	315	32	0,908	0,092	592	907	0,653
Dominique	40	3	37	0,075	0,925	1	4	0,250
Emirats Arabes Unis	57	44	13	0,772	0,228	278	322	0,863
Espagne	138	112	26	0,812	0,188	107	219	0,489
Estonie	24	21	3	0,875	0,125	77	98	0,786
Etats-Unis	418	332	86	0,794	0,206	734	1066	0,689
Fidji	10	8	2	0,800	0,200	0	8	0,000
Finlande	93	87	6	0,935	0,065	52	139	0,374
France	167	110	57	0,659	0,341	146	256	0,570
Géorgie	193	61	132	0,316	0,684	1	62	0,016
Gibraltar	265	15	250	0,057	0,943	6	21	0,286
Grande-Bretagne	527	256	271	0,486	0,514	275	531	0,518
Grèce	886	824	62	0,930	0,070	2391	3215	0,744
Grenade	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Guinée équatoriale	4	3	1	0,750	0,250	0	3	0,000
Guyana	8	8	0	1,000	0,000	3	11	0,273
Haïti	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Honduras	104	55	49	0,529	0,471	0	55	0,000
Hong Kong	1429	574	855	0,402	0,598	297	871	0,341
Iles Marshall	1381	97	1284	0,070	0,930	0	97	0,000
Ile de Man	292	92	200	0,315	0,685	0	92	0,000
Inde	324	316	8	0,975	0,025	56	372	0,151
Indonésie	1244	1183	61	0,951	0,049	87	1270	0,069
Irlande	28	23	5	0,821	0,179	21	44	0,477
Italie	667	589	78	0,883	0,117	213	802	0,266
Jamaïque	19	0	19	0,000	1,000	0	0	0,000
Japon	673	672	1	0,999	0,001	3064	3736	0,820
Kiribati	71	20	51	0,282	0,718	0	20	0,000
Lettonie	13	9	4	0,692	0,308	90	99	0,909
Liban	29	26	3	0,897	0,103	40	66	0,606
Liberia	2512	156	2356	0,062	0,938	0	156	0,000
Lituanie	42	34	8	0,810	0,190	29	63	0,460
Luxembourg	47	2	45	0,043	0,957	16	18	0,889
Maldives	24	24	0	1,000	0,000	4	28	0,143
Malte	1571	170	1401	0,108	0,892	2	172	0,012
Ile Maurice	3	3	0	1,000	0,000	0	3	0,000
Maroc	30	24	6	0,800	0,200	5	29	0,172
Mexique	60	55	5	0,917	0,083	18	73	0,247
Micronésie	3	3	0	1,000	0,000	0	3	0,000
Moldavie	107	44	63	0,411	0,589	0	44	0,000
Monaco	0	0	0	0,000	0,000	68	68	1,000

<i>Territoire/Pavillon</i>	<i>Flotte totale immatriculée sous le pavillon ou registre 1</i>	<i>Flotte détenue par des nationaux et immatriculée sous pavillon national</i>	<i>Flotte détenue par des non nationaux non résidents (« foreign owned »)</i>	<i>Part de la flotte nationale dans la flotte totale</i>	<i>Coefficient « d'internationalisation » 2</i>	<i>Flotte détenue par les nationaux du pays mais immatriculée sous d'autres pavillons</i>	<i>Flotte totale réelle détenue par des intérêts nationaux 3</i>	<i>Coefficient de « dépavilonnement » 4</i>
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d = b - c</i>	<i>e = c / b</i>	<i>f = d / b</i>	<i>g</i>	<i>h = c + g</i>	<i>i = g / b</i>
Mongolie	58	14	44	0,241	0,759	0	14	0,000
Montserrat	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Nicaragua	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Nigeria	98	94	4	0,959	0,041	37	131	0,282
Norvège	632	528	104	0,835	0,165	940	1468	0,640
Nouvelle-Zélande	14	7	7	0,500	0,500	6	13	0,462
Pakistan	10	10	0	1,000	0,000	14	24	0,583
Panama	6379	1135	5244	0,178	0,822	1	1136	0,001
Pays-Bas	706	489	217	0,693	0,307	240	729	0,329
Philippines	428	272	156	0,636	0,364	7	279	0,025
Porto Rico	3	0	3	0,000	1,000	1	1	1,000
Portugal	111	31	80	0,279	0,721	14	45	0,311
République Dominicaine	1	1	0	1,000	0,000	1	2	0,500
Russie	1097	952	145	0,868	0,132	443	1395	0,318
Saint-Barthélemy	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Saint-Martin	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Salvador	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Sao Tomé & Príncipe	3	2	1	0,667	0,333	0	2	0,000
Seychelles	9	6	3	0,667	0,333	0	6	0,000
Singapour	1422	572	850	0,402	0,598	327	899	0,364
Sri Lanka	22	17	5	0,773	0,227	0	17	0,000
St. Kitts & Nevis	160	66	94	0,413	0,588	0	66	0,000
St. Lucia	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
St. Vincent & G.	444	62	382	0,140	0,860	0	62	0,000
Samoa	2	1	1	0,500	0,500	0	1	0,000
Suède	163	117	46	0,718	0,282	194	311	0,624
Suisse	35	35	0	1,000	0,000	109	144	0,757
Syrie	41	36	5	0,878	0,122	199	235	0,847
Taiwan	101	99	2	0,980	0,020	574	673	0,853
Tonga	10	7	3	0,700	0,300	0	7	0,000
Trinidad & Tobago	6	6	0	1,000	0,000	2	8	0,250
Tunisie	11	11	0	1,000	0,000	1	12	0,083
Turks & Caïcos	0	0	0	0,000	0,000	1	1	1,000
Turquie	645	642	3	0,995	0,005	686	1328	0,517
Tuvalu	66	17	49	0,258	0,742	0	17	0,000
Ukraine	160	159	1	0,994	0,006	197	356	0,553
US Virgin Islands	0	0	0	0,000	0,000	0	0	0,000
Vanuatu	72	2	70	0,028	0,972	0	2	0,000
Venezuela	59	49	10	0,831	0,169	9	58	0,155
Vietnam	537	537	0	1,000	0,000	84	621	0,135
Wallis-et-Futuna	8	0	8	0,000	1,000	0	0	0,000

Sources :

Angelelli, P. (2011), à partir des données *Central Intelligence Agency - World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>).

Notes :

1. Nombre de navires de commerce > 1000 tonneaux bruts pratiquant une navigation internationale.
2. Rapport de la flotte détenue auprès du territoire par des personnes physiques ou morales non-résidentes sur la flotte totale immatriculée dans le territoire (résidents et non-résidents)
3. Il s'agit de la somme de la flotte détenue par des nationaux et immatriculée sous pavillon national (col. c) et de la flotte détenue par les nationaux du pays mais enregistrée sous d'autres pavillons (col. g)
4. Il s'agit de la Flotte détenue par les personnes physiques ou morales de l'Etat du pavillon auprès d'autres territoires rapportée à la Flotte totale réelle détenue par les personnes physiques ou morales de l'Etat du pavillon.

1. Le coefficient d'internationalisation.

Le coefficient d'internationalisation rapporte le nombre de navires immatriculés dans un pays donné appartenant à des personnes physiques ou morales non résidentes, sur le nombre total de navires immatriculés dans ce pays.

Ce coefficient mesure la présence d'intérêts non-résidents (ou présence internationale) dans la flotte immatriculée sous un pavillon. Il reflète normalement :

- la politique menée par les pays qui accueillent des flottes internationales : plus le coefficient se rapproche de 1 (1 = tous les navires appartiennent à des non-résidents³⁵⁰), plus cette politique apparaît délibérément fondée sur l'attraction de flottes étrangères ;
- à l'inverse, plus le coefficient tend vers 0, moins la part de la flotte détenue par des non-résidents est forte (0 = absence de navire appartenant à des non-résidents) ;

³⁵⁰ Moyennant les difficultés que l'on peut avoir à cerner la notion de résidence, comme le rappelle le *Manuel des statistiques du commerce international des services* : « 3.3. Le concept de résidence est au coeur de l'évaluation des transactions entre résidents et non-résidents. (...) Il ne repose pas sur des critères de nationalité ou des critères juridiques mais sur le pôle d'intérêt économique d'un agent partie à une transaction. (...) 3.10 Il est souvent difficile de déterminer le lieu de résidence de l'entreprise exploitante dans le cas des navires battant pavillon de complaisance. La propriété, le mode d'exploitation et l'affrètement de ces navires peuvent faire l'objet d'arrangements complexes. De plus, le pays d'immatriculation diffère, dans la plupart des cas, du pays de résidence de l'exploitant (ou du propriétaire). Néanmoins, les activités de transport maritime sont en principe attribuées au pays de résidence de l'entreprise exploitante. Si, pour des raisons fiscales ou autres, une entreprise établit une succursale dans un autre pays pour gérer les activités, ces dernières sont attribuées à la (succursale) résidente de ce pays. » Toutefois, « 3.11 Les transactions réalisées par des agents doivent être attribuées à l'économie des entités pour le compte desquelles elles sont effectuées et non pas à l'économie des agents représentant ces entités ou agissant pour leur compte. Les services fournis par les agents aux entreprises qu'ils représentent doivent toutefois être imputés aux économies dans lesquelles les agents résident. » [*souligné par nous*]; (Nations Unies, 2006), p.28, 29), ce qui vise les *brass plate companies*, « entités à vocation spéciale » ou *International Business Companies*.

Tableau 30 : Classement des pavillons et registres par coefficient d'internationalisation décroissant (2010)

Rang	Etat ou Territoire	Coefficient d'Int. ^a	Rang	Etat ou Territoire	Coefficient d'Int. ^a	Rang	Etat ou Territoire	Coefficient d'Int. ^a
1	Colombie	1,000	38	Australie	0,444	75	Grèce	0,070
2	Jamaïque	1,000	39	Philippines	0,364	76	Finlande	0,065
3	Porto Rico	1,000	40	France	0,341	77	Indonésie	0,049
4	Wallis-et-Futuna	1,000	41	Sao Tomé & P.	0,333	78	Nigeria	0,041
5	Antigua	0,973	42	Seychelles	0,333	79	Corée du Sud	0,040
6	Vanuatu	0,972	43	Bolivie	0,318	80	Inde	0,025
7	Luxembourg	0,957	44	Lettonie	0,308	81	Allemagne	0,024
8	Gibraltar	0,943	45	Pays-Bas	0,307	82	Taiwan	0,020
9	Liberia	0,938	46	Tonga	0,300	83	Chine (R.P.)	0,009
10	Barbade	0,937	47	Suède	0,282	84	Ukraine	0,006
11	Iles Marshall	0,930	48	Argentine	0,279	85	Turquie	0,005
12	Dominique	0,925	49	Guinée équatoriale	0,250	86	Japon	0,001
13	Bahamas	0,923	50	Cap Vert	0,231	87	British Virgin Is.	0,000
14	Malte	0,892	51	Emirats Arabes U.	0,228	88	Costa Rica	0,000
15	Iles Cayman	0,876	52	Sri Lanka	0,227	89	Cuba	0,000
16	St. Vincent & les G.	0,860	53	Brésil	0,206	90	Grenade	0,000
17	Anc. Antilles Néer. ^b	0,837	54	Etats-Unis	0,206	91	Guyana	0,000
18	Panama	0,822	55	Arabie Saoudite	0,203	92	Haïti	0,000
19	Bermudes	0,820	56	Fidji	0,200	93	Maldives	0,000
20	Chypre	0,759	57	Maroc	0,200	94	Ile Maurice	0,000
21	Mongolie	0,759	58	Lituanie	0,190	95	Micronésie	0,000
22	Tuvalu	0,742	59	Espagne	0,188	96	Monaco	0,000
23	Belize	0,740	60	Irlande	0,179	97	Montserrat	0,000
24	Portugal	0,721	61	Venezuela	0,169	98	Nicaragua	0,000
25	Kiribati	0,718	62	Norvège	0,165	99	Pakistan	0,000
26	Cambodge	0,687	63	Belgique	0,160	100	Rép. Dominicaine	0,000
27	Ile de Man	0,685	64	Angola	0,143	101	Saint-Barthélemy	0,000
28	Géorgie	0,684	65	Russie	0,132	102	Saint-Martin	0,000
29	Hong Kong	0,598	66	Estonie	0,125	103	Salvador	0,000
30	Singapour	0,598	67	Syrie	0,122	104	St. Lucia	0,000
31	Moldavie	0,589	68	Corée du Nord	0,120	105	Suisse	0,000
32	St. Kitts & Nevis	0,588	69	Italie	0,117	106	Trinidad & Tobago	0,000
33	Comores	0,554	70	Liban	0,103	107	Tunisie	0,000
34	Grande-Bretagne	0,514	71	Danemark	0,092	108	Turks et Caïcos	0,000
35	Nouvelle-Zélande	0,500	72	Mexique	0,083	109	US Virgin Islands	0,000
36	Samoa	0,500	73	Canada	0,082	110	Vietnam	0,000
37	Honduras	0,471	74	Bangladesh	0,080			

Sources : Angelelli, P. (2011), à partir des données *Central Intelligence Agency - World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> > [Consulté en mars 2011]).

Notes :

- (a) Coefficient d'internationalisation. Il rapporte le nombre de navires immatriculés dans un pays donné appartenant à des personnes physiques ou morales non résidentes, sur le nombre total de navires immatriculés dans ce pays. Ce coefficient mesure en fait la présence « étrangère » (ou présence internationale) dans la flotte immatriculée dans un pays donné. Ce coefficient reflète normalement :
- la politique menée par les pays qui accueillent des flottes internationales : plus le coefficient se rapproche de 1 (1 = tous les navires appartiennent à des non-résidents), plus cette politique apparaît délibérément fondée sur l'administration de flottes extérieures au pays ;
 - à l'inverse, plus le coefficient tend vers 0, moins la part de la flotte détenue par des étrangers est forte (0 = absence de navire appartenant à des non-résidents) ;
 - toutefois, les statistiques retenues ne concernent que les navires d'un jauge brute de 1000 ou plus, laissant apparaître pour certains pays un coefficient d'internationalisation proche ou égal à 0.
- (b) Chiffres 2008, avant la dissolution des Antilles néerlandaises au 10/10/10.

- néanmoins, les statistiques retenues ne concernant que les navires de plus de 1000 tonneaux bruts (GT), les navires d'une jauge inférieure appartenant à des non-résidents (navires de grande plaisance, ou destinés à une navigation locale par exemple, immatriculés aux Iles Vierges britanniques, à Monaco ou aux Turks & Caïcos)³⁵¹ ne sont pas comptabilisés, laissant apparaître pour certains pays un coefficient d'internationalisation proche ou égal à 0.

2. Le coefficient de dépavillonnement.

Le coefficient de dépavillonnement rapporte le nombre de navires détenus par les nationaux ou résidents d'un pays donné immatriculés dans un autre pays, sur le nombre total de navires détenus par des nationaux ou résidents du pays et immatriculés dans ce pays ou à l'extérieur.

Autrement dit, plus le coefficient tend vers 1, plus l'activité nationale de transport maritime est exercée par une flotte de navires sous pavillon étranger. *A contrario*, plus le coefficient de dépavillonnement tend vers 0, plus l'activité nationale de transport maritime est exercée sous pavillon national.

Par conséquent, le coefficient de dépavillonnement donne sommairement les indications suivantes qui permettent de préciser le champ de ce travail :

- il indique l'importance des activités nationales (ou résidentes) de transport maritime conduites en dehors de l'encadrement national classique déterminé par le pavillon national du pays d'origine ;
- il reflète l'existence d'une flotte de navires, témoignant soit d'une activité réelle de production, de consommation, d'exportation ou d'importation nécessitant une flotte, soit d'une activité de transports maritimes conduite au profit d'autres pays ;
- également, ce coefficient peut être interprété comme la résultante de l'écart entre les coûts du pavillon national du pays concerné et les coûts pratiqués par d'autres pavillons : dans la logique des études sur le *flagging out*, plus l'écart est important entre les coûts du pavillon national et celui des pavillons étrangers, plus les compagnies devraient décider de s'immatriculer à l'extérieur de l'Etat ou du territoire concerné.

³⁵¹ Selon l'annuaire *IHS Fairplay* qui recense dans sa *World Fleet Statistics 2010* les navires marchands d'une jauge brute de 100 « UMS » et plus au 31/12/2010, les Iles Vierges britanniques comptaient 18 navires, les Iles Turks & Caïcos 7, Monaco 1.

Tableau 31 : Classement des pavillons et registres par coefficient de dépavilonnement décroissant (2010)

Rang	Etat ou Territoire	Coefficient dépav. ^a	Rang	Etat ou Territoire	Coefficient dépav. ^a	Rang	Etat ou Territoire	Coefficient dépav. ^a
1	British Virgin Is.	1,000	38	Chine (R.P.)	0,449	75	Cap Vert	0,000
2	Colombie	1,000	39	Chypre	0,406	76	Iles Cayman	0,000
3	Monaco	1,000	40	Finlande	0,374	77	Comores	0,000
4	Porto Rico	1,000	41	Singapour	0,364	78	Costa Rica	0,000
5	Turks & Caïcos	1,000	42	Corée du Sud	0,358	79	Anc. Antilles néer. ^b	0,000
6	Lettonie	0,909	43	Argentine	0,354	80	Fidji	0,000
7	Allemagne	0,896	44	Hong Kong	0,341	81	Grenade	0,000
8	Luxembourg	0,889	45	Pays-Bas	0,329	82	Guinée équatoriale	0,000
9	Bermudes	0,878	46	Russie	0,318	83	Haïti	0,000
10	Emirats Arabes U.	0,863	47	Portugal	0,311	84	Honduras	0,000
11	Taiwan	0,853	48	Gibraltar	0,286	85	Iles Marshall	0,000
12	Syrie	0,847	49	Nigeria	0,282	86	Ile de Man	0,000
13	Japon	0,820	50	Guyana	0,273	87	Jamaïque	0,000
14	Estonie	0,786	51	Italie	0,266	88	Kiribati	0,000
15	Suisse	0,757	52	Dominique	0,250	89	Liberia	0,000
16	Grèce	0,744	53	Trinidad & T.	0,250	90	Ile Maurice	0,000
17	Angola	0,714	54	Mexique	0,247	91	Micronésie	0,000
18	Etats-Unis	0,689	55	Brésil	0,213	92	Moldavie	0,000
19	Danemark	0,653	56	Maroc	0,172	93	Mongolie	0,000
20	Norvège	0,640	57	Bangladesh	0,164	94	Montserrat	0,000
21	Suède	0,624	58	Venezuela	0,155	95	Nicaragua	0,000
22	Liban	0,606	59	Inde	0,151	96	Saint-Barthélemy	0,000
23	Belgique	0,605	60	Barbade	0,143	97	Saint-Martin	0,000
24	Pakistan	0,583	61	Maldives	0,143	98	Salvador	0,000
25	Canada	0,580	62	Vietnam	0,135	99	Sao Tomé & P.	0,000
26	France	0,570	63	Bahamas	0,100	100	Seychelles	0,000
27	Ukraine	0,553	64	Tunisie	0,083	101	Sri Lanka	0,000
28	Cuba	0,545	65	Indonésie	0,069	102	St. Kitts & Nevis	0,000
29	Australie	0,537	66	Corée du Nord	0,035	103	St. Lucia	0,000
30	Grande-Bretagne	0,518	67	Philippines	0,025	104	St. Vincent et G.	0,000
31	Turquie	0,517	68	Géorgie	0,016	105	Samoa	0,000
32	Rép. Dominicaine	0,500	69	Malte	0,012	106	Tonga	0,000
33	Espagne	0,489	70	Panama	0,001	107	Tuvalu	0,000
34	Arabie Saoudite	0,482	71	Antigua	0,000	108	US Virgin Islands	0,000
35	Irlande	0,477	72	Belize	0,000	109	Vanuatu	0,000
36	Nouvelle-Zélande	0,462	73	Bolivie	0,000	110	Wallis-et-Futuna	0,000
37	Lituanie	0,460	74	Cambodge	0,000			

Sources : Auteur (2011), à partir des données *Central Intelligence Agency - World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> > [Consulté en mars 2011]).

Notes :

(a)

Coefficient de dépavilonnement. Il rapporte le nombre de navires immatriculés par les personnes physiques ou morales dans un autre pays que celui où elles résident, sur le nombre total de navires immatriculés par les personnes physiques ou morales du pays (autrement dit : le numérateur est égal au nombre de navires détenus par des nationaux sous pavillons étrangers ; et le dénominateur est le nombre de navires détenus par des nationaux sous pavillons étrangers + le nombre de navires détenus par des nationaux sous le pavillon du territoire donné = flotte totale). Le coefficient de dépavilonnement donne une indication de l'importance des activités nationales de transport maritime conduites en dehors de l'encadrement national classique déterminé par le pavillon national du pays d'origine. Plus le coefficient tend vers 1, plus l'activité nationale est exercée sous pavillon étranger. Ainsi 89% des navires possédés par des intérêts allemands sont exploités sous pavillon non allemand. Au contraire, plus le coefficient tend vers 0, moins les activités nationales de transport maritime sont exercées sous pavillon étranger. Les ressortissants des Bahamas, de Malte ou du Panama immatriculaient moins de 10% de leurs navires sous d'autres pavillons. Ce qui peut signifier également que l'Etat du pavillon n'a pas une activité réelle de production, de consommation, d'exportation ou d'importation nécessitant le recours à une flotte étrangère en complément de sa flotte nationale.

L'intérêt du coefficient de dépavilonnement est qu'il complète le coefficient d'internationalisation, en fournissant un élément discriminant les Etats maritimes traditionnels/Etats industrialisés – qui ont des besoins importants de transport maritime mais une flotte insuffisante sous leur pavillon – et les pays de libre immatriculation – qui hébergent des flottes importantes sans commune mesure avec leurs besoins nationaux.

(b)

Chiffres 2008, avant la dissolution des Antilles néerlandaises au 10/10/10.

B. Application.

1. Le croisement des coefficients.

A partir des données du tableau, un schéma (voir Graphique intitulé « Répartition des Etats et territoires en fonction de leurs coefficients de dépavillonnement et d'internationalisation », *infra*) permet de visualiser les différents territoires concernés.

On a placé horizontalement le coefficient de dépavillonnement ou « *flagging out factor* » qui rapporte la flotte détenue par un pays sous un autre pavillon que le sien sur la flotte réelle totale du pays (nombre de navires détenus par des résidents sous le pavillon du territoire donné + nombre de navires détenus par des nationaux sous pavillons extérieurs).

Verticalement figure le coefficient d'internationalisation ou « *internationalization factor* » qui rapporte le nombre de navires immatriculés dans un territoire donné mais appartenant à des personnes physiques ou morales non effectivement résidentes, sur le nombre total de navires immatriculés dans cet Etat ou territoire (en principe : personnes non résidentes, personnes étrangères résidentes, nationaux résidents, nationaux non résidents).

2. Portée du croisement des coefficients.

a) Le croisement de ces deux coefficients permet d'affiner l'identification des pays en matière de pavillon maritime. En particulier, il permet d'une part de sortir de l'opposition entre les « pavillons de complaisance » et les pavillons des pays maritimes traditionnels en prenant en compte aussi bien les registres internationaux hébergés dans ces pays que le cas des nouveaux pays maritimes, « Dragons » ou « Tigres » asiatiques, ou les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique-du-Sud).

b) D'autre part, le croisement des deux coefficients permet de limiter le nombre de catégories de pavillons résultant de nouvelles typologies telles que le *FLAg State Conformance Index (FLASCI)* qui classe 37 pavillons de libre immatriculation en 5 groupes en fonction de leurs caractéristiques générales (I. Alderton & Winchester, 2002a, pp.37-40).

Graphique 32 : Répartition des Etats et territoires en fonction de leurs coefficients de dépavillonnement et d'internationalisation.

		Coefficient de dépavillonnement	
		Faible $0 \leq cdp < 0,4$	Fort $0,4 \leq cdp \leq 1$
Coefficient d'internationalisation	Fort $0,4 \leq i \leq 1$	Antigua & B.(0,000; 0,973) Anc.Antilles néer. (0,000 ; 0,837) Bahamas (0,100; 0,923) Barbade (0,143; 0,937) Belize (0,000 ; 0,740) Cambodge (0,000; 0,687) Cayman Is. (0,000 ; 0,876) Comores (0,000 ; 0,554) Dominique (0,250 ; 0,925) Géorgie (0,016 ; 0,684) Gibraltar (0,286 ; 0,943) Honduras (0,000 ; 0,471)	Hong-Kong (0,341 ; 0,598) Ile de Man (0,000 ; 0,685) Marshall Is. (0,000 ; 0,930) Kiribati (0,000 ; 0,718) Liberia (0,000 ; 0,938) Malte (0,012 ; 0,892) Moldavie (0,000 ; 0,589) Panama (0,001 ; 0,822) Portugal (0,311 ; 0,721) Singapour (0,364 ; 0,598) St.Kitts & N. (0 ; 0,588) St.Vincent & G. (0 ; 0,860) Vanuatu (0,000 ; 0,972)
	Faible $0 \leq i < 0,4$	Brésil (0,213 ; 0,206) Corée-du-Sud (0,358 ; 0,040) Corée-du-Nord (0,035 ; 0,120) Finlande (0,374 ; 0,065) Inde (0,151 ; 0,025) Indonésie (0,069 ; 0,049) Italie (0,266 ; 0,117) Nigeria (0,282 ; 0,041) Pays-Bas (0,329 ; 0,307) Philippines (0,025 ; 0,364) Russie (0,318 ; 0,132) Vietnam (0,135 ; 0,000)	Bermudes (0,878 ; 0,820) Chypre (0,406 ; 0,759) Luxembourg (0,889; 0,957) Royaume-Uni (0,518; 0,514) Allemagne (0,896 ; 0,024) Arabie Saoudite (0,482 ; 0,203) Belgique (0,605 ; 0,160) Canada (0,580 ; 0,082) Chine R.P. (0,449 ; 0,009) Danemark (0,653 ; 0,092) Espagne (0,489 ; 0,188) Etats-Unis (0,689 ; 0,206) France (0,570 ; 0,341) Grèce (0,744 ; 0,070) Japon (0,820 ; 0,001) Norvège (0,640 ; 0,165) Suède (0,624 ; 0,282) Taiwan (0,853 ; 0,020) Turquie (0,517 ; 0,005) Ukraine (0,553 ; 0,006)

Sources : Angelelli, P. (2011), à partir des données *Central Intelligence Agency - World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> > [Consulté en mars 2011]).

Notes :
 - La présentation est faite à partir des chiffres du tableau des Etats et territoires selon les coefficients de dépavillonnement et d'internationalisation.
 - Le premier chiffre figurant après le nom du pays est le coefficient de dépavillonnement, et le second le coefficient d'internationalisation.
 - Arbitrairement, seules sont retenues dans la présentation les flottes de 70 navires et plus à l'exception de la Dominique (40), Etat situé dans le champ de l'étude.

c) Cette approche factuelle permet un recentrage du problème des pavillons de libre immatriculation sur les petites économies insulaires.

C. Apports de la nouvelle typologie.

1. Apport général : les 4 catégories de pays de la typologie.

En divisant le graphique en 4 quadrants, on obtient donc 4 catégories de pays du point de vue des registres d'immatriculation.

a) Les pays qui admettent à la fois une proportion importante de navires appartenant à des non résidents sous leur pavillon – pouvant aller jusqu'à 100% des navires immatriculés – et une très faible exploitation de leur flotte sous pavillon extérieur à l'Etat ou au territoire. Ce sont les pavillons de libre immatriculation au sens habituel du terme, qui commercialisent la prestation de pavillon.

Ces Etats ou territoires n'ont quasiment pas de flotte propre ni d'économie maritime : ports, industries navales, navires, marins, exportations ou importations de matières premières ou de marchandises générales justifiant un important trafic maritime international. Les petites économies insulaires en développement répondent à ces caractères, et si toutes n'hébergent pas des pavillons de libre immatriculation, nombre des nouveaux pavillons de libre immatriculation depuis les années 1980 appartiennent à cette catégorie.

Parmi ces pays, l'attraction des navires appartenant à des non résidents apparaît un élément de stratégie de développement.

Toutefois, le recours à une indication quantitative brute – le nombre absolu de navires détenus par des propriétaires non résidents – est nécessaire pour déterminer l'existence d'une véritable stratégie fondée sur le pavillon, et éliminer les pays qui hébergent trop peu de navires pour que l'activité puisse a priori être florissante. Par conséquent, il ne suffit pas que le coefficient d'internationalisation soit élevé pour qu'il y ait une stratégie, il faut également que le nombre absolu de navires immatriculés soit suffisant.

Tableau 33 : Classement des Pavillons et registres par nombre de navires immatriculés (2010).

Rang	Etat ou Territoire	Nombre de navires ^a	Rang	Etat ou Territoire	Nombre de navires ^a	Rang	Etat ou Territoire	Nombre de navires ^a
1	Panama	6379	38	Ukraine	160	75	Sri Lanka	22
2	Liberia	2512	39	Corée du Nord	158	76	Jamaïque	19
3	Chine (R.P.)	2010	40	Anc.Antilles Néer. ^b	147	77	Nlle-Zélande	14
4	Malte	1571	41	Bermudes	139	78	Cap Vert	13
5	Hong Kong	1429	42	Espagne	138	79	Colombie	13
6	Singapour	1422	43	Brésil	126	80	Lettonie	13
7	Iles Marshall	1381	44	Cayman Islands	113	81	Tunisie	11
8	Indonésie	1244	45	Portugal	111	82	Fidji	10
9	Antigua	1219	46	Moldavie	107	83	Pakistan	10
10	Bahamas	1170	47	Honduras	104	84	Tonga	10
11	Russie	1097	48	Taiwan	101	85	Seychelles	9
12	Grèce	886	49	Nigeria	98	86	Guyana	8
13	Chypre	839	50	Barbade	95	87	Wallis-et-F.	8
14	Corée du Sud	819	51	Finlande	93	88	Angola	7
15	Pays-Bas	706	52	Belgique	81	89	Trinidad & T.	6
16	Japon	673	53	Arabie Saoudite	74	90	Cuba	5
17	Italie	667	54	Vanuatu	72	91	Guinée équatoriale	4
18	Turquie	645	55	Kiribati	71	92	Ile Maurice	3
19	Norvège	632	56	Tuvalu	66	93	Micronésie	3
20	Cambodge	620	57	Mexique	60	94	Porto Rico	3
21	Vietnam	537	58	Venezuela	59	95	Sao Tomé & P.	3
22	Grande-Bretagne	527	59	Mongolie	58	96	Samoa	2
23	St.Vincent & les G.	444	60	Emirats Arabes U.	57	97	Costa Rica	1
24	Philippines	428	61	Bangladesh	50	98	Rép. Dominicaine	1
25	Allemagne	421	62	Luxembourg	47	99	British Virgin Is	0
26	Etats-Unis	418	63	Australie	45	100	Grenade	0
27	Danemark	347	64	Argentine	43	101	Haïti	0
28	Inde	324	65	Lituanie	42	102	Monaco	0
29	Ile de Man	292	66	Syrie	41	103	Montserrat	0
30	Gibraltar	265	67	Dominique	40	104	Nicaragua	0
31	Belize	231	68	Suisse	35	105	Saint-Barthélemy	0
32	Géorgie	193	69	Maroc	30	106	Saint-Martin	0
33	Canada	184	70	Liban	29	107	Salvador	0
34	Comores	177	71	Irlande	28	108	St. Lucia	0
35	France	167	72	Estonie	24	109	Turks & Caïcos	0
36	Suède	163	73	Maldives	24	110	US Virgin Islands	0
37	St.Kitts & Nevis	160	74	Bolivie	22			

Sources : Angelelli, P. (2011), à partir des données *Central Intelligence Agency - World FactBook* de 2010 (< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> > [Consulté en mars 2011]).

Notes :

- (a) Navires de plus de 1000 tonneaux bruts (GT), à l'exclusion des navires militaires ou d'Etat, des navires de pêche et des navires de plaisance. Les chiffres sont inférieurs à ceux de la base de données *World Fleet Statistics 2010* du *Lloyd's Register of Shipping – IHS Fairplay* qui prend en compte les navires à partir de 100 GT.
- (b) Chiffres 2008, avant la dissolution des Antilles néerlandaises au 10/10/10.

Enfin, moyennant un criblage supplémentaire fondé sur la localisation géographique en Caraïbe, ce quadrant constitue le « vivier » des pays et territoires de la présente étude.

b) A l'opposé de la catégorie précédente, on retrouve les pays immatriculants peu de navires appartenant à des non résidents (ou pas), mais disposant de flottes quelquefois importantes enregistrées sous pavillon extérieur.

Ces Etats sont pour l'essentiel les pays maritimes traditionnels ou se comportant comme tels (Chine, Taiwan, Turquie): ils sont généralement industrialisés et souvent membres de l'OCDE. Ils sont les principaux pourvoyeurs des flottes immatriculées dans les pays ci-dessus. L'Allemagne et le Japon représentent les archétypes de cette catégorie avec plus de 80% de leur flotte marchande immatriculée sous pavillon étranger et presque aucun navire appartenant à des non résidents sous leur pavillon national.

En suivant le cycle de Vernon (Vernon, 1966) adapté par Sletmo (Sletmo, 1989) ainsi qu'évoqué *supra* (Chapitre II, Section III), les pays de cette catégorie maîtrisent le transport maritime mais ont délocalisé les aspects les plus coûteux et susceptibles d'être effectués de façon standardisée à moindre prix.

Lorsque les coefficients sont moins « tranchés » que dans le cas de l'Allemagne ou du Japon, on trouve des pays qui ont eu du mal à faire un choix radical, et conservent une flotte pour diverses raisons déjà évoquées (poids des lobbies, défense nationale, sécurité des approvisionnements, prestige, résistance syndicale, etc.).

c) La troisième catégorie d'Etats et de territoires voit coexister une faible exploitation des flottes sous pavillon extérieur (faible dépavillonnement) et une faible présence de navires appartenant à des non résidents (faible internationalisation).

A l'exception notable de l'Italie et des Pays-Bas, on trouve dans cette catégorie les nouveaux pays industrialisés, qui sont également des nouveaux pays maritimes : Brésil, Russie, Inde, mais aussi les Philippines, l'Indonésie, le Bangladesh et le Sri Lanka. La Chine et la Turquie, avec plus de 40% de leur flotte sous pavillon étranger, ont déjà intégré la catégorie des pays maritimes traditionnels.

Centré sur la contribution éventuelle des pavillons de libre immatriculation au développement des petites économies insulaires, ce travail exclut les pays de ce troisième « quadrant ». En effet, non seulement leur contribution aux problématiques des pavillons est marginale – car ils recourent peu au dépavillonnement et acceptent peu de navires appartenant à des non résidents sous leur pavillon – mais les dimensions mêmes de ces pays – superficie, population, PIB, volume du commerce international – suggèrent des stratégies de développement très différentes de celles des petites économies insulaires.

d) Enfin, la quatrième catégorie de pays cumule d'importantes flottes appartenant à des intérêts nationaux sous pavillon extérieur (fort dépavillonnement) et d'importantes flottes appartenant à des non résidents sous pavillon national (forte internationalisation). Difficilement rattachable à la libre immatriculation au sens habituel³⁵², cette catégorie illustre les limites de la typologie classique (voir plus haut).

A l'examen des pays concernés (les Bermudes, Chypre, le Luxembourg, Hong-Kong, Singapour et la Grande-Bretagne), et après avoir exclu de l'analyse le Luxembourg (à peine 2 navires appartenant à des personnes physiques ou morales luxembourgeoises), on peut formuler ici deux hypothèses pouvant d'ailleurs être partiellement combinées :

i. soit ces pays ont développé à côté de leurs fonctions de centres financiers *offshore* une capacité indépendante de gestion de flotte, et se comportent à la fois comme des pavillons de libre immatriculation accueillant les navires appartenant à des non résidents et comme des pays ayant les sièges de direction effective de compagnies maritimes ou d'entreprises de *ship management* (Grande-Bretagne, Chypre, Hong-Kong, Singapour) ;

ii. soit ces pays constituent une sorte d'avant-garde dans un « cycle » des pavillons de libre immatriculation qui verrait les navires, en fonction de leur âge ou des réglementations applicables, passer successivement d'un pavillon de libre immatriculation à un autre toujours moins cher ou/et moins contraignant. Autrement dit, les navires passeraient des pavillons d'Etats maritimes traditionnels à ces pays de libre immatriculation (Bermudes, Chypre, Hong-Kong, etc.), puis à d'autres pays encore moins exigeants (coûts, exigences administratives, etc.). Cette hypothèse semble confirmée par les données 2010 du *CLA World Factbook* pour ces pays. En effet, les compagnies maritimes des Bermudes dépavillonnent vers les Bahamas, les Iles Marshall et les Philippines. Les Bermudes – et dans une moindre mesure le Luxembourg – ne seraient ainsi que

³⁵² de complaisance ou de navires sous-normes.

des « escales » vers d'autres pavillons, mais les capitaux resteraient « en résidence » aux Bermudes – ou au Luxembourg – qui conservent leur profil de centres financiers. Une étude du marché de la démolition des navires de commerce permettrait de compléter le cycle (si la démolition s'avère effectivement « alimentée » par les pays de libre immatriculation du « Quadrant Nord-Ouest » du schéma).

2. Apport particulier : l'identification des pays de l'étude.

Ainsi, le dépavillonnement n'est pas qu'un simple choix entre un pavillon « traditionnel » et un autre, moins exigeant comme l'indiquaient Bergantino et Marlow (Bergantino & Marlow, 1998, p.160) dans les tout premiers travaux sur la question, mais s'inscrirait dans un cycle. Cet aspect « cyclique » serait cohérent avec les résultats des travaux de Alderton et Winchester mettant en évidence le rôle des « nouveaux entrants » sur le marché du pavillon (T. Alderton & Winchester, 2002a, pp.39-40). Ces nouveaux registres de libre immatriculation récupèrent l'immatriculation des navires ne répondant plus aux exigences des registres (même de libre immatriculation) établis de plus longue date, qui ne veulent pas voir leur image – leur *Flag Performance* évoquée plus haut – dégradée par des navires sous-normes. Plus précisément, en fonction de leur âge, de leur état, des types de transport et des taux de fret payés, les navires « descendent l'échelle » du *FLASCI* (ou Indice de Performance) de l'Etat du pavillon³⁵³ pour atteindre le « *bottom end* » (T. Alderton & Winchester, 2002c, pp.154-158). Le système de la libre immatriculation génère ses propres « surnuméraires »³⁵⁴ ou sa « réserve industrielle »³⁵⁵.

A l'issue de cette phase de détermination des territoires de l'étude, les pays suivants sont retenus, qui répondent aux caractéristiques de petites économies insulaires de la Caraïbe disposant d'une flotte de libre immatriculation, ainsi que Panama et Belize qui bien que non insulaires sont retenus comme pays de référence de cette activité (Voir aussi le tableau n°35, résumant le choix des pays de l'étude selon 5 critères d'identification) :

- Antigua & Barbuda,
- les Bahamas,
- la Barbade,

³⁵³ Voir le tableau intitulé « Répartition des registres à partir du *Flag State Conformance Index* (FLASCI), selon Alderton et Winchester (2002) ».

³⁵⁴ Marx, 1867, *op.cit.*, p.345.

³⁵⁵ Marx, 1867, *op.cit.*, p.284.

- Belize
- les Iles Cayman,
- la Dominique
- le Panama,
- St. Kitts & Nevis,
- St.Vincent & les Grenadines.

Tableau 34 : Pays de l'étude sur la base de cinq critères d'identification.

« Lot » de départ	Critères d'identification					Identification des « pays de l'étude » (après 2ème tri)
	Appartenance à la Grande Caraïbe	Petite Economie Insulaire	Existence d'un registre propre ^a	Efficacité ^b	Pays de libre immatriculation ^c	
Anguilla						
Aruba						
Antigua & Barbuda				(1219)		Antigua & Barbuda
Bahamas				(1170)		Bahamas
Barbade				(95)		Barbade
Belize				(231)		Belize ^c
Bermudes				(139)		
Bonaire (Curaçao Ship Register)				(147) ^d		
Brésil				(126)		
Colombie						
Costa-Rica						
Cuba						
Curaçao (Curaçao Ship Register) ^c				(147) ^d		
Dominique				(40)		Dominique
Guadeloupe						
Guatemala						
Grenade						
Guyana						
Guyane française						
Haïti						
Honduras				(104)		
Iles Cayman				(113)		Iles Cayman
Iles Vierges américaines						
Iles Vierges britanniques (B.V.I.)						
Jamaïque						
Martinique						
Mexique						
Montserrat						
Nicaragua						
Panama				(6379)		Panama ^c
Porto Rico						
République dominicaine						
Saba (Curaçao Ship Register)				(147) ^d		
Saint-Barthélemy						
Sint Eustatius (Curaçao Ship R.)				(147) ^d		
St.Kitts & Nevis				(160)		St.Kitts & Nevis
Sainte-Lucie						
Saint-Martin (FR.)						
Sint-Maarten (NL)				(147) ^d		
St.Vincent & les Grenadines				(444)		St.Vincent & les Grenadines
Salvador						
Trinidad & Tobago						
Turks & Caïcos						
Venezuela						

Sources : Angelelli, P. (2011).

Notes :

- (a) Sont retenus selon ce critère les Etats et les territoires rattachés à un Etat métropolitain mais disposant d'un registre d'immatriculation propre.
- (b) Le critère d'effectivité recouvre l'existence dans le registre d'un nombre suffisant de navires de commerce d'une jauge égale ou supérieure à 1000 appartenant directement ou indirectement à des ressortissants ou des sociétés non résidents (le nombre figure entre parenthèses dans la cellule). Arbitrairement, ce « nombre suffisant » est fixé à 70, valeur arrondie proche de la médiane (68) dans le Tableau sur Classement des Pavillons et registres par nombre de navires immatriculés (dans ce tableau, le nombre de pays ayant plus de 68 navires immatriculés est égal au nombre de pays ayant moins de 68 navires).
Par exemple, ne sont pas retenus au titre du critère d'effectivité :
- les registres britanniques dits de Seconde catégorie (seulement autorisés à immatriculer les navires de commerce et de plaisance professionnelle d'un tonnage brut ne dépassant pas 150, et les navires de plaisance pure dont le tonnage brut n'excède pas 400) ;
- certains pavillons ou registres n'ayant que peu ou pas de navires immatriculés (Sainte-Lucie ; Antilles néerlandaises, notamment qui gardent encore un registre commun à Curaçao) ;
- (c) Pays disposant d'un fort coefficient d'internationalisation et d'un faible coefficient de dépavilonnement, selon le Tableau des Etats et territoires selon les coefficients de dépavilonnement et d'internationalisation, et le Graphique de répartition des Etats et territoires en fonction de leurs coefficients de dépavilonnement et d'internationalisation.
- (d) Chiffres 2008. Il s'agit des données de l'Ancien Registre commun des Antilles Néerlandaises (Curaçao, Sint Maarten, Bonaire, Sint Eustatius et Saba), transféré à Curaçao (« *Curaçao Ship Register* ») à compter du 10 octobre 2010, date de disparition des Antilles néerlandaises (voir Note sous le Tableau du Premier tri des territoires de l'étude sur la base de trois critères d'identification).
- (e) Malgré sa superficie, sa population et sa situation géographique non insulaire, Panama et Belize sont retenus ici comme pays de référence de la libre immatriculation.

SECTION III. IDENTIFICATION DES DONNEES A ANALYSER.

Le présent travail s'interroge sur l'impact de la libre immatriculation des navires sur les petites économies insulaires de la Caraïbe qui hébergent ce type d'activité. Un impact positif semble intuitivement aller de soi. En effet, quoique des effets négatifs liés à la mondialisation ne soient pas exclus – et en particulier des délocalisations décidées par l'étranger, et pour son profit –, le bon sens pragmatique commande a priori de penser que les pays d'accueil de cette activité la développent parce qu'ils en espèrent un gain

Compte tenu de la nouveauté du thème étudié, les deux premiers chapitres ont été consacrés à cerner la libre immatriculation des navires en tant qu'objet de la science économique et non plus seulement du droit et de la politique.

Ce Chapitre III est quant à lui destiné à caractériser les données du problème. C'est ainsi que la Section I relative à la Position du problème a indiqué les relations entre la mondialisation et la libre immatriculation, et les effets envisageables de cette activité. Tandis qu'à l'aide d'une nouvelle typologie de la libre immatriculation, la Section II qui précède a délimité les territoires de l'étude : Antigua & Barbuda, les Bahamas, la Barbade, les Iles Cayman, la Dominique, St.Kitts & Nevis et St.Vincent & les Grenadines, auxquels on a ajouté Belize et le Panama comme pays continentaux de référence.

Pour terminer ce Chapitre, la présente Section traite du choix des données économiques et des données « navires » à analyser dans les pays définis.

Le quatrième et dernier chapitre procèdera aux traitements proprement dits des données sélectionnées.

I. Données économiques.

A. Données de base relatives au produit intérieur brut (PIB) des pays étudiés.

1. Le « cahier des charges ».

A ce stade, le « cahier des charges » de ce travail invite à rechercher un indicateur permettant d'évaluer intrinsèquement l'activité économique d'un pays afin de servir de base à des comparaisons multiples (comparaisons dans le temps, comparaisons entre régions, recherche de corrélations entre différentes grandeurs pertinentes d'un point de vue économique).

Pour cela, l'indicateur à retenir doit présenter les caractéristiques minimales suivantes :

- il doit être « universel », c'est-à-dire permettre de comparer les pays (Etats indépendants, territoires autonomes ou régions administratives dépendant d'un Etat) ;

- les données doivent être disponibles, c'est-à-dire être recueillies avec régularité et rendues accessibles au public ;
- il doit être pertinent, c'est-à-dire en rapport avec l'objet du travail, qui est de savoir si la domiciliation des navires marchands étrangers profite aux pays d'accueil.

Au regard de ces aspects, on convient de retenir ici comme premiers indicateurs les notions de produit intérieur brut (PIB) et de produit intérieur brut par habitant (PIB/hab.) bien qu'ils soient probablement moins applicables aux petites économies insulaires qu'aux grands territoires. En effet, dans ces économies, les sources de revenus de l'extérieur sont généralement plus importantes que la production locale proprement dite (Prasad, 2004, p.51) ; Poirine, 1998, pp.81 & 86-87) or le PIB est un indicateur de production et non de consommation (Nordhaus & Tobin, 1973, p.512). De plus, en tant qu'indicateur de la production marchande de biens et de services, il s'avère imparfait pour prendre en compte les préoccupations sociétales orientées vers le bien-être, la qualité de la vie et la durabilité de l'environnement (Stiglitz *et al.*, 2009, pp.8 & 21), d'autant que le niveau de vie est directement lié au revenu et à la consommation, ainsi qu'au mode de distribution des revenus, plus qu'à la production (Stiglitz *et al.*, 2009, *op. cit.*, pp.12 & 39-40).

En rappelant que la croissance économique se définit comme l'accroissement à long terme de la capacité à fournir à une population de plus en plus de biens économiques, capacité fondée sur la technologie et les institutions, Kuznets (Kuznets, 1973, p.247) opère un distinguo entre la croissance économique (« *economic growth may be defined as a long-term rise in capacity to supply increasingly diverse economic goods to its population* »), qu'on pourrait également appeler « développement économique » et son résultat (« *The sustained rise in the supply of goods is the result of economic growth* »), plus proche de la croissance du PIB ou du PIB/hab., qui n'est qu'une des caractéristiques de la croissance. Dans le même ordre d'idées, le premier Rapport sur le Développement humain (Nations Unies, 1990, p.9) renvoie également à la façon dont Aristote considérait la richesse et les biens matériels, qui n'étaient pas recherchés pour eux-mêmes mais comme des moyens d'atteindre d'autres objectifs. De sorte qu'il peut y avoir une croissance de la fourniture des biens et services, sans croissance économique proprement dite (par exemple quand un pays exploite des ressources naturelles ou une rente), et que la croissance comprend « un rythme élevé de transformation structurelle de l'économie » – diminution de la population active agricole au profit de l'industrie puis des services ; accroissement de la taille des entreprises ; développement du salariat ; développement des transports et des communications conduisant à la mondialisation (« *making for one world* ») (Kuznets, 1973, *op.cit.*, pp.248-249) ³⁵⁶.

³⁵⁶ Voir en Annexes, l'Encadré n°10.

Malgré les critiques anciennes ou plus récentes dont ces indicateurs sont l'objet, ils paraissent adaptés pour aider à repérer les liens qui peuvent exister entre l'hébergement des flottes de navires et la croissance et le développement économiques dans les petites économies insulaires de la Caraïbe.

2. Les limites des notions de PIB et de croissance.

Les notions de produit intérieur brut (PIB) et de croissance du PIB sont en effet l'objet de critiques nombreuses et renouvelées. Ces critiques apparaissent différenciées, de sorte qu'on est tenté d'affirmer qu'il existe d'un côté une mise en cause de la croissance économique proprement dite, sans nécessairement de mise en cause des instruments de mesure, et, d'un autre côté, une remise en cause des instruments qui ne conduit pas nécessairement à une remise en cause de la croissance.

Une des critiques de base de la croissance repose très schématiquement sur la divergence entre la croissance de la population et la croissance des ressources. Une autre critique repose sur l'idée que la poursuite de la croissance sans fin serait à la fois un but et un instrument du capitalisme et, comme telle, nocive au plus grand nombre d'individus et de pays. La critique du PIB se fonde quant à elle sur l'incapacité de cet instrument à mesurer la consommation et/ou plus largement le bien-être ³⁵⁷. A l'évidence, comme le résume Michel Herland (Herland, 2007, p.246), « le revenu global (ou moyen) constitue une approche assez grossière du développement puisqu'il ne dit rien de la manière dont [la] richesse est répartie, ni plus généralement sur le climat politique et social d'un pays (est-ce qu'il y fait bon vivre ?). »

Par ailleurs, l'utilisation faite du taux de croissance du PIB a été critiquée par certains auteurs (Levine & Renelt, 1991) qui ont en particulier fait remarquer la tendance contemporaine à multiplier les comparaisons entre pays à partir des régressions entre les taux de croissance et différentes variables dont on cherche à déterminer si elles ont une influence sur la croissance. La pertinence de telles régressions réalisées à partir des taux de croissance du PIB peut se heurter à l'absence d'homogénéité entre les pays étudiés (cas des pays exportateurs de pétrole ; cas des pays industrialisés par rapport aux pays en développement ; on pourrait ajouter cas des petites économies insulaires entre elles, selon qu'elles sont adossées à des Etats métropolitains, ou selon qu'elles disposent de revenus de rente, etc.).

³⁵⁷ Voir en Annexes, l'Encadré n°11.

Au-delà des critiques sur le PIB – ou sur la mesure du PIB –, il convient de noter l'existence du problème « territorial ». En rappelant plus haut les exigences de l'indicateur, on indiquait qu'il devait notamment permettre de comparer les « pays » entre eux, c'est-à-dire les Etats indépendants, les territoires autonomes ou les régions administratives dépendant d'un Etat. Or, dans le travail de mesure de la croissance économique, Kuznets (Kuznets, 1951, pp.27-28) indique que les unités territoriales dont on veut mesurer la croissance doivent non seulement être identifiables mais surtout doivent avoir un minimum d'indépendance entre elles. D'abord pour des raisons statistiques: lorsqu'un territoire dépend d'un autre, il s'agit de savoir quelle est la croissance mesurée et à quel territoire elle est imputable. Ensuite pour des raisons politiques: par ses choix, l'Etat souverain détermine ou à défaut conditionne largement la croissance. Kuznets considère ainsi que les Etats souverains – au sens classique du droit international : un territoire, une population et un gouvernement souverain – ou les territoires très autonomes se prêtent mieux, sous certaines réserves, que les autres territoires à la mesure de la croissance ³⁵⁸.

Toutefois, le statut n'est pas une condition suffisante pour constituer une unité économique ; il faut aussi une condition de dimension qui peut constituer un élément de dépendance économique, en particulier par l'intermédiaire du commerce international ³⁵⁹ ou de l'influence de facteurs supranationaux (Kuznets propose par exemple un minimum de 2,5 millions d'habitants (Kuznets, 1951, *op.cit.*, pp.30-32).

3. L'intérêt du choix du PIB et de la croissance.

Pourtant, les critiques du PIB et de la croissance ne doivent pas occulter l'importance de ces notions.

L'observation de l'évolution des indicateurs classiques de production nationale n'est pas « *just a myth that evaporates when a welfare-oriented measure is substituted* ³⁶⁰ ». En d'autres termes, bien que le PIB ne soit pas une mesure du bien-être, son évolution est un bon indicateur de la direction suivie ou à suivre.

³⁵⁸ « *Because the sovereign state is the vehicle for setting conditions and precipitating decisions which spell important determinants of economic growth, it seems to be the natural basic unit in the study. (...) On the other hand, if territory is not self-governing in international law but represents a huge complex of land and people over which its alien government can, at best, exercise but minor control, is it a proper unit in the study of economic growth? And what about states that are both sizable and formally sovereign but clearly at the apron strings of a much greater, often neighboring state ?* » (Kuznets, 1951, *op.cit.*, pp.28-29).

³⁵⁹ « *the smaller the state, the greater the importance of foreign trade, proportionally* » (Kuznets, 1951, *op.cit.*, p.33).

³⁶⁰ Nordhaus & Tobin, 1973, *op.cit.*, p.521. L'observation de l'indicateur *measure of economic welfare* par habitant sur une période de 35 ans (1929-1965) aux Etats-Unis révèle ainsi qu'il est *in fine* corrélé positivement au PNB par habitant.

a) Ces notions approchent la mesure de la production de biens et de services qui conditionne l'emploi, les revenus et la capacité des individus et des sociétés à dégager des surplus pouvant être affectés aux préoccupations sociétales évoquées plus haut.

La création de biens et de services, mesurée par le PIB, sert d'instrument à l'ensemble des politiques économiques, mais aussi au fonctionnement des marchés. Comme le montrait Rostow (Rostow, 1963), la croissance – qui confine d'ailleurs au développement économique en raison des changements structurels qui l'accompagne d'une étape à l'autre du processus – transcende les systèmes politiques et économiques, à la fois dans le temps et dans l'espace. La mesure du PIB et de la croissance fonde tout à la fois les objectifs, les résultats et les conditions des politiques économiques. Le Rapport *Brundtland* en 1987 et les Commissions *Attali* et *Stiglitz*, 20 ans plus tard, le confirment ³⁶¹.

Enfin, pour Stiglitz « *GDP is the most widely-used measure of economic activity. There are international standards for its calculation, and much thought has gone into its statistical and conceptual bases* » (Stiglitz *et al.*, 2009, *op. cit.*, pp.9, 21 & 39).

b) Contrairement à des indicateurs non monétaires, le PIB est disponible pour autoriser des comparaisons multiples

- dans le temps sur des séries de données suffisamment longues, notamment sur la période de 1980 à 2010 qui a vu l'accélération du phénomène de la libre immatriculation des navires,

³⁶¹ Voir également en Annexes, l'Encadré n°11. Pour G. Brundtland, « Pour répondre aux besoins essentiels, il faut réaliser tout le potentiel de croissance : le développement durable nécessite de toute évidence la croissance économique là où ces besoins ne sont pas satisfaits. Ailleurs, développement et croissance économique sont compatibles à condition que le contenu de celle-ci respecte les principes que sont la durabilité et la non-exploitation d'autrui. » (Nations Unies, 1987, p.66) et « les taux de croissance ne pourront que varier, mais il faut tout de même un certain minimum pour qu'il y ait effet sur la pauvreté absolue. Il semble peu probable, pour l'ensemble des pays en développement, de pouvoir atteindre ces objectifs avec un taux de croissance du revenu par habitant inférieur à 3% (...). Etant donné la croissance démographique actuelle, il faut donc viser une croissance annuelle d'environ 5% dans les pays en développement d'Asie, 5,5% en Amérique Latine et 6% en Afrique et en Asie occidentale » (*Idem*, p.73). Pour Attali, « La croissance de la production, cependant, est la seule mesure opérationnelle de la richesse et du niveau de vie disponible, permettant de comparer les performances des différents pays. Par ailleurs, cette mesure est fortement corrélée avec l'innovation technologique, indispensable au développement durable et à la réalisation d'autres objectifs de développement (santé, éducation, services publics, etc.). » (Attali *et al.*, 2008, *op.cit.*, p.5) Dans cette mobilisation générale en vue de la croissance, certains raccourcis se font percutants de sorte que la mesure quantifiée devient un objectif quasi-politique : « Un point de croissance du PIB en plus pourrait signifier chaque année par exemple, tout à la fois, 500 euros de pouvoir d'achat en plus par ménage, 150 000 créations d'emplois supplémentaires, 90 000 logements sociaux de plus, 20 000 enfants handicapés scolarisés, 20 000 places d'hébergement d'urgence créées en plus pour les sans-abri, la généralisation du Revenu de solidarité active pour les allocataires du Revenu minimum d'insertion, une augmentation de moitié des moyens de la recherche sur la santé et les biotechnologies, le doublement de notre aide au développement, et 4 000 euros de dette publique en moins pour chaque citoyen, le tout sans alourdir les impôts ni aggraver le déficit. » (*Idem*, p.10).

- dans l'espace, c'est-à-dire non seulement entre Etats, mais également à l'intérieur des Etats entre subdivisions régionales, et entre Etats et territoires infra-étatiques plus ou moins autonomes, moyennant les principes évoqués plus haut sur la pertinence des unités territoriales (Kuznets, 1951). Ainsi, la mesure de la croissance du PIB par habitant en termes monétaires ou en parité de pouvoir d'achat est disponible pour comparer un Etat indépendant tel que Saint-Vincent-et-les-Grenadines à un territoire autonome tel que les Iles Cayman ;
- avec d'autres éléments, notamment lorsqu'il s'agit de rechercher des corrélations avec des variables exogènes.

Il convient cependant de conserver à l'esprit que le type d'organisation économique, et en particulier de « degré de capitalisme » apparaît à l'analyse (Sala-i-Martin, 1997, *op.cit.*, p.11) fortement corrélée à la croissance ³⁶².

c) Enfin, l'usage du PIB demeure largement admis dans la littérature économique, qu'il s'agisse

- des approches « de base » où la croissance est liée à des facteurs exogènes ou bien à des causes endogènes, à des aspects matériels ou à des idées (connaissance, division du travail, « *learning-by-doing* », politiques gouvernementales, etc.), avec rendements décroissants, constants ou croissants (Solow, 1956 ; R. Barro, 1989 ; Mankiw, Romer, & Weil, 1992 ; Romer, 1993);
- de mesurer les convergences entre régions ou Etats (R. Barro, Sala-i-Martin, Blanchard, & Hall, 1991);
- ou de porter la réflexion sur les petits Etats ou les petites économies, le PIB ou le Produit National Brut entrant largement dans l'appréciation de la taille des pays ou dans l'élaboration d'indicateurs composites employant la population, la production et la superficie (Downes, 1988 ; H. Armstrong et al., 1998 ; Easterly & Kraay, 2000 ; Liou & Ding, 2002 ; H. Armstrong & Read, 2003 ; Logossah, 2007).

C'est pourquoi, on retiendra ici les notions de PIB et de PIB/hab. comme base de travail.

³⁶² Sala-i-Martin, 1997, *op.cit.*, p.11 : « [according to] Hall and Jones's (Hall, Robert and Charles Jones, (1996), "The Productivity of Nations", NBER Working Paper N°5812, November), [the] variable Degree of Capitalism based on a classification made by Freedom House (1994) gives countries one of six values according to how important private enterprise is in the organization of the economy. The categories and their corresponding values are: 0=statist (Iraq or Ethiopia belong in this category), 1=mixed statist (Egypt, Rwanda), 2=mixed capitalist-statist (Malta), 3=capitalist-statist (Italy, India), 4=mixed-capitalist (Greece, Senegal), and 5=capitalist (USA, Botswana). Column 4 suggests that the closer to capitalist the economy is, the more it grows. Columns 6 and 7 suggest that this correlation is quite strong. »

B. Données relatives aux échanges internationaux des pays étudiés.

L'activité de libre immatriculation permet-elle aux pays étudiés d'obtenir des ressources financières pour mener leurs transactions internationales ? Cette question invite à sélectionner d'autres variables, plus liées aux échanges extérieurs et à la balance des paiements, pour compléter les indicateurs que sont le PIB et le PIB/hab.

Il s'agit des variables suivantes.

1. Le total des services exportés de la balance des paiements.

Ce poste comprend 11 catégories principales de services: transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques non comptabilisés ailleurs (n.c.a.) (*UNCATDStat*). L'idée est de rechercher très globalement l'existence (ou non) d'une corrélation entre les flux ou stocks de navires et cette variable « dépendante ». Un coefficient de corrélation élevé (proche de +1) sera interprété comme indiquant une dépendance entre les flux ou stocks de navires et l'exportation de services, celle-ci contribuant indirectement à financer le développement économique des économies. Naturellement, les variables relatives à la balance des paiements reposent sur la notion de « territoire économique » ou d'« économie »³⁶³. Ce point est important pour les territoires insulaires voire ultrapériphériques dépendant d'Etats métropolitains. En effet, bien qu'ils soient soumis à la nécessité matérielle de financer leurs dépenses, ils ne sont pas astreints aux impératifs macro-économiques traditionnels (équilibre de la balance des paiements, monnaie et change).

Une des conséquences « techniques » de cette situation est que les données de la balance des paiements ne sont pas disponibles dans les statistiques de la CNUCED pour les territoires autonomes rattachés à des Etats métropolitains (Anguilla, Iles Cayman, Iles Vierges britanniques, Montserrat, Iles Turks & Caïcos, notamment). Cette situation est peu gênante pour Anguilla, Iles

³⁶³ Le territoire économique est présenté ainsi par le *Manuel des statistiques du commerce international des services* de 2006 : « Le territoire économique d'un pays est le territoire géographique administré par un gouvernement, à l'intérieur duquel les personnes, les biens et les capitaux circulent librement. Il comprend les îles qui appartiennent à ce pays, son espace aérien, ses eaux territoriales et le plateau continental situé dans les eaux internationales sur lequel le pays jouit de droits exclusifs ou sur lequel il a ou revendique une juridiction en ce qui concerne le droit de pêche ou l'exploitation des combustibles ou des ressources minérales en dessous des fonds marins. » (Nations Unies, 2006, p.28). Pour l'OCDE, « Une économie est constituée de toutes les unités résidentes de son territoire. » (OCDE/OECD, 2010, p.47).

Vierges britanniques, Montserrat, Iles Turks & Caïcos, qui immatriculent peu ou pas de navires (voir le tableau intitulé « Les 30 premiers pavillons classés par nombre de navires de jauge brute égale ou supérieure à 100 au 31 décembre 2010 »). En revanche, les Iles Cayman qui immatriculent quatre fois plus de navires que la Dominique, ne pourront pas être correctement traitées.

2. Le Poste « Transports » de la balance des paiements.

Intuitivement, on est conduit à penser qu'un pays qui héberge une importante flotte de libre immatriculation peut bénéficier de ce fait d'un excédent de sa balance des paiements dans le domaine des transports.

C'est l'objet de la présence ici de cette variable. Le poste « Transports » de la balance des paiements dont les données sont fournies par la CNUCED recense tous les services de transport offerts par les résidents d'une économie à ceux d'une autre. Il inclut, dans les secteurs terrestre, maritime et aérien, le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent.

La difficulté d'emploi de ces données repose néanmoins sur le caractère global de la rubrique qui agrège les éléments des différents types de transport, sans identifier le transport maritime proprement dit. Par ailleurs, les problèmes liés à la détermination du lieu de résidence des propriétaires et des exploitants de matériel mobile, y compris les navires et les avions, se posent avec une acuité particulière (Nations Unies, 2006, p.29)³⁶⁴.

³⁶⁴ « Les principes utilisés pour déterminer le lieu de résidence d'une entreprise sont également applicables à une entreprise qui exploite du matériel mobile (tels les navires, avions, appareils et plates-formes de forages et matériel ferroviaire roulant) en dehors du territoire économique dans lequel elle réside. Ces activités peuvent s'effectuer dans : a) les eaux ou l'espace aérien internationaux; ou b) une autre économie. Dans le premier cas (celui d'une entreprise exerçant ses activités dans les eaux ou l'espace aérien internationaux), les activités doivent être attribuées à l'économie dans laquelle l'exploitant réside. Dans le second cas (celui d'une entreprise réalisant sa production dans un autre pays), l'entreprise peut être considérée comme ayant un pôle d'intérêt économique dans l'autre économie. Si des activités (comme dans le cas d'un réseau ferroviaire) sont menées par une entreprise sur une base régulière et continue dans deux pays ou plus, l'entreprise est considérée comme ayant un pôle d'intérêt économique dans chacun de ces pays et donc comme ayant des unités résidentes séparées dans chacun d'eux. Les entreprises doivent aussi faire l'objet de comptes séparés de la part de l'exploitant et être reconnues comme des entreprises distinctes par les autorités fiscales et les services d'agrément de chaque pays d'activité. Dans les cas impliquant la location de matériel mobile à une entreprise par une autre pour une longue période ou une durée indéterminée, l'entreprise locataire est considérée comme l'exploitant et les activités sont attribuées au pays dans lequel elle réside.

« Il est souvent difficile de déterminer le lieu de résidence de l'entreprise exploitante dans le cas des navires battant pavillon de complaisance. La propriété, le mode d'exploitation et l'affrètement de ces navires peuvent faire l'objet d'arrangements complexes. De plus, le pays d'immatriculation diffère, dans la plupart des cas, du pays de résidence de l'exploitant (ou du propriétaire). Néanmoins, les activités de transport maritime sont en principe attribuées au pays de résidence de l'entreprise exploitante. Si, pour des raisons fiscales ou autres, une entreprise établit une

3. Le Poste « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements.

Ce poste reflète l'activité complémentaire générée par les immatriculations, en particulier les services de location-exploitation (louage sans opérateurs) offerts par des résidents à des non-résidents, ainsi que les affrètements à temps, sans équipage, de navires, ainsi que les services juridiques, de comptabilité, de conseil en gestion.

Si le coefficient de corrélation entre les « entrées en flotte » de navires (flux) ou le total des navires immatriculés et la variable « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements est faiblement positif, on peut penser que la libre immatriculation génère peu de ce type de services dans l'économie d'accueil.

Au contraire, un coefficient proche de +1 atteste d'une forte corrélation, qui peut être liée au volume des navires déjà immatriculés (navires « en stock ») et/ou au statut national des sociétés formellement propriétaires des navires (voir plus haut la problématique des « entités spéciales » au sens de la balance des paiements) et/ou à la présence d'un fort tissu de cabinets de conseils juridiques et fiscaux. Il semble a priori que l'implantation durable de tels services dans l'économie d'accueil devrait être mieux corrélée avec les flottes existantes (stocks) qu'avec les entrées en flotte (flux annuels de navires immatriculés).

4. Le Poste « Services rendus par les administrations publiques » de la balance des paiements.

Par hypothèse, et du point de vue de la présente recherche, il est probable que trois facteurs principaux influent sur ce poste.

D'abord, l'importance du nombre de navires déjà immatriculés. Ceux-ci paient en effet au pays (Etat, territoire, ou sous-traitant) non seulement des droits d'entrée dans le registre choisi (droit initial), mais aussi des droits annuels. En conséquence, plus le nombre de navires portés au registre sera important, plus les redevances payées par les propriétaires non résidents pour les « services rendus par les administrations publiques » comptabilisés positivement dans ce poste de la balance des paiements devraient être importantes ; cette tendance n'est cependant pas nécessairement établie dans la mesure où les « entités spéciales » peuvent faire écran à la

succursale dans un autre pays pour gérer les activités, ces dernières sont attribuées à la (succursale) résidente de ce pays.» (Nations Unies, 2006, *op.cit.*, p.29).

distinction résident/non résident. Malgré les éléments disponibles ³⁶⁵, la difficulté de distinction formelle entre les propriétaires résidents et les propriétaires non résidents demeure. De plus, on a vu que les redevances pouvaient être versées à des organismes non étatiques qui sous-traitent, pour le compte du pays d'accueil, la gestion de son registre selon une sorte de contrat de fermage (au sens de « ferme générale » à l'instar de la perception des impôts).

Ensuite, le montant des droits et redevances liés aux immatriculations est le deuxième facteur influençant ce poste : dans certaines limites, plus ce montant est élevé, plus les redevances perçues seront élevées ; toutefois, la libre immatriculation pouvant s'analyser comme un service marchand offert dans un marché concurrentiel entre les pays, une augmentation du « prix » du pavillon (ici des droits d'immatriculation initiaux et annuels) peut entraîner une baisse de la demande d'immatriculation – et selon l'élasticité de la demande par rapport au prix, les recettes globales pourront éventuellement diminuer avec une augmentation des droits d'immatriculation. Aucune donnée ni analyse n'a encore été réalisée sur l'élasticité demande/prix des pavillons, ce qui peut rendre difficile l'interprétation du coefficient de corrélation linéaire entre la flotte et les Services rendus par les administrations publiques.

Enfin, dans le contexte concurrentiel évoqué, les prix perçus par ces Services sont probablement pour partie liés à l'effectivité des dépenses engagées par le pays d'accueil pour assurer la gestion du registre (administration, gestion de la sécurité et respect des règles internationales, entretien d'un réseau de consulats ou de postes extérieurs au pays, etc.)

5. Les flux entrants d'investissements directs internationaux.

Souvent présentés comme un facteur (positif) de la mondialisation, voire un moteur de développement économique dans le cadre des échanges Nord-Sud, les investissements directs internationaux sont une des cinq catégories fonctionnelles du compte financier de la balance des paiements. Ils sont définis comme les investissements qu'une entité résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (Nations Unies, 2006, *op.cit.*, p.59). A la base, il s'agit d'un transfert de capacité de production d'un pays vers un autre, susceptible par là même de concourir dans le pays d'accueil à la croissance du PIB et, au-delà, du développement par le transfert de savoir-faire, etc. Cette variable donne donc une indication des flux d'investissements dans le pays d'accueil – on retient

³⁶⁵ *CLA World Factbook* ; *Lloyd's Register of Shipping Fairplay World Fleet Statistics* ; Rapports annuels et données statistiques de la CNUCED (en partie fondés sur les statistiques collectées par le *Lloyd's Register of Shipping – IHS Fairplay World Fleet Statistics*).

ici les flux entrants ; lorsque les flux sortants (investissements du pays d'accueil dans le pays d'origine ou, plus souvent, rémunération des investisseurs non résidents) sont supérieurs aux flux entrants, les chiffres sont affectés du signe « - ».

Pour ce qui concerne le présent travail, l'investissement peut par exemple être constitué dans le pays d'accueil par l'acquisition de navires par des « entités spéciales » au sens de l'OCDE (OCDE/OECD, 2010, *op.cit.*, pp.112 et ss., et 119), c'est-à-dire, en substance, des entreprises résidant dans le pays d'accueil et constituées selon son droit mais contrôlées par les intérêts non résidents ³⁶⁶.

L'intérêt de retenir l'investissement direct international en tant que variable dépendant des flux ou stocks de navires vient du fait qu'il « contribue à la création d'entreprises locales dans les pays d'accueil, à la promotion des échanges internationaux en permettant l'accès aux marchés et [qu'il] favorise le transfert de technologie et de savoir-faire. Au-delà de ses effets directs, l'IDI a d'autres retombées qui influent sur l'évolution du marché du travail et des marchés de capitaux ainsi que sur d'autres aspects des performances économiques » (*Idem*, p.22).

Bien que formellement disponibles – on utilise ici les éléments collationnés par la CNUCED –, les données doivent être regardées avec prudence, en particulier parce que la notion d'entité spéciale ou d'entité à vocation spéciale (« filiales de financement, des sociétés relais, des sociétés holding, des sociétés de façade, des sociétés fantômes et des sociétés boîte aux lettres », (OCDE/OECD, 2010, *op.cit.*, p.112) peut conduire à une surestimation des investissements directs internationaux ³⁶⁷ et rend opaque la réalité des investissements durablement réalisés dans une économie d'accueil. Et aussi parce que la complexité des circuits de financement au sein d'une même entreprise multinationale à cheval sur plusieurs sociétés et pays ne permet pas toujours d'identifier clairement les flux d'investissements d'une économie vers une autre.

³⁶⁶ En pratique, pays de l'OCDE, Chine (R.P.).

³⁶⁷ OCDE/OECD, 2010, *op.cit.*, p.113.

C. Les principales sources mobilisées.

Moyennant ces observations, les sources suivantes sont principalement utilisées :

- Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED);

complétées le cas échéant des données issues

- de l'Annuaire statistique des Nations Unies (*UN Statistical Yearbook*),

- du catalogue des données de la Banque Mondiale,

- du Fonds Monétaire International (*IMF World Economic Outlook Database*).

II. Données relatives aux flottes.

A. Observations liminaires.

Bien qu'apparemment moins sujettes à controverse que les données économiques, les données concernant les navires méritent une attention particulière car deux types de difficultés se présentent.

1. La notion de navire.

En premier lieu, malgré un effort d'uniformisation conduit sous l'égide de l'Organisation Maritime Internationale, la définition des navires n'est pas homogène (Angelelli & Moretti, 2008, *op.cit.*, pp.154-160). En particulier, au-delà de l'utilisation qui est faite des engins (transport de marchandises, transports de passagers, pêche, loisir, usage militaire, etc.), ou du milieu où ils évoluent (eau douce ou eau salée ; différentes parties de la mer : eaux intérieures et portuaires, mer territoriales, zone économique exclusive, haute mer ; navigation de surface ou navigation sous-marine, etc.), les conventions internationales elles-mêmes adoptent des définitions et surtout des « seuils » différents. De sorte que, selon les définitions adoptées, le nombre même des navires

répondant à ces définitions va pouvoir varier d'un pays à l'autre³⁶⁸, ou d'une convention internationale à l'autre³⁶⁹.

De plus, il peut exister comme on l'a vu, plusieurs registres d'immatriculation sous un même pavillon national³⁷⁰, impliquant que les statistiques utilisées opèrent bien la distinction des registres à l'intérieur des pavillons.

2. La mesure de la capacité des navires.

En second lieu, la taille des navires fait l'objet de différentes mesures. Sans même évoquer les manières de mesurer les longueurs, ou de caractériser les navires par leur utilisation, il y a essentiellement cinq mesures de « capacité » (poids ou volumes) des navires :

- la tonne de port en lourd (« *tpl* » ou « *dwt* » pour « *deadweight ton* ») : « c'est une mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. [Elle] inclut la cargaison, le carburant et les magasins. »³⁷¹

Calculé à partir de données liées à l'enfoncement maximum du navire dans l'eau, le nombre de tonnes de port en lourd représente en fait l'équivalent en tonnes métriques (le déplacement de liquide de la poussée d'Archimède) du chargement maximum qu'un navire peut emporter.

- La jauge brute ou GT (« *Gross tonnage* ») : c'est une mesure en volume de la capacité d'un navire. On mesure tous les espaces fermés d'un navire. Ce volume n'est plus exprimé en tonnes ou tonneaux mais dans une unité spécifique : le GT ou l'UMS (« *Universal Measurement System* »). En vertu de la Convention de Londres de 1969 sur le jaugeage des navires, la jauge brute s'applique en principe aux navires construits après 1982.

- La jauge nette ou NT (« *Net tonnage* ») est aussi une mesure de volume de la capacité d'un navire. Mais on mesure seulement les espaces fermés affectés au transport de marchandises.

- Le tonneau de jauge brute (tjb) : c'était la mesure de capacité des navires exprimée en volume, qui avait cours avant l'entrée en vigueur progressive de la Convention de Londres de 1969

³⁶⁸ Par exemple, le ministère français chargé des Transports compte le nombre de navires de commerce sous pavillon français à partir d'une jauge brute de 100 (« Navires de plus de 100 unités de jauge brute affectés au transport de passagers ou de marchandises au long cours ou au cabotage »).

³⁶⁹ La Convention SOLAS 1974 n'est applicable qu'aux navires d'une jauge brute supérieure à 500 ; la Convention MARPOL de 1973 n'est applicable qu'aux navires d'une jauge brute supérieure à 300.

³⁷⁰ Par exemple, le *Red Ensign* britannique recouvre 13 registres : 6 registres admettant les navires sans limitation de taille de navire ni d'activité : Royaume-Uni, Bermudes, Iles Vierges britanniques, Iles Cayman, Gibraltar, Isle of Man ; et 7 registres spécialisés dans les petits navires d'une jauge n'excédant pas 400 tonnes.

³⁷¹ Définition annexée aux données statistiques de la CNUCED.

précitée. Le nombre de « tjb » représente le volume interne du navire exprimé en centaines de pieds-cubes (2,83 m³). Jusqu'en 1994, on peut trouver des statistiques de navires exprimées en « tjb ».

- Le tonneau de jauge nette exprimait en volume la capacité utile des navires. Le nombre de tonneaux de jauge nette représentait le volume interne du navire destiné à la cargaison et exprimé en centaines de pieds-cubes (2,83 m³). Bien que cette mesure reflète bien la capacité utile des navires, son sort était lié à la disparition des 100 pieds-cubes comme unité de mesure, et on ne trouve plus guère de statistiques exprimées en tonneaux de jauge nette.

Il existe aussi de nombreux autres modes de mesure dictés par des situations particulières, généralement d'ordre fiscal ou financier : jaugeage particulier pour les droits de passage au Canal de Panama, ou pour le Canal de Suez ; notion de volume « piloté » pour la taxation des navires entrant dans les ports, etc.

3. La difficile homogénéisation des données de capacité relatives aux flottes de navires.

Enfin, ces mesures ne sont pas reliées entre elles par des formules de conversion simples à mettre en œuvre, puisqu'en fait ce n'est pas seulement l'unité qui change (m³, tonne, tonneau ou *UMS*), mais aussi la manière dont on mesure tel ou tel aspect de la capacité du navire (volumes fermés entre le pont supérieur et la quille, volume utile pour la cargaison, soutes, etc.). En d'autres termes, on ne peut pas « passer » facilement d'une statistique recensant les flottes sous la base des tonnes de port en lourd (Statistiques de la CNUCED par exemple) à une statistique comptant les tonnes brutes (Statistiques du *Lloyd's Register – Fairplay* ou de la *Central Intelligence Agency*).

B. Choix des données.

Le choix est dicté par deux considérations : l'intérêt intrinsèque de la donnée et sa disponibilité.

1. L'intérêt intrinsèque des données.

L'intérêt intrinsèque est commandé par l'objet de l'étude, en l'occurrence, la recherche de l'existence d'un lien entre la flotte de libre immatriculation et certains marqueurs de développement économique des pays d'accueil. Cette recherche impose que les données sur les navires soient interprétables du point de vue de la problématique choisie. Au fond, parmi les

nombreuses caractéristiques utiles des navires (âge, pays et chantier de construction, taille, tonnage, vitesse, type de transport, type d'exploitation, équipements de déchargement, nom, numéro d'immatriculation, effectif embarqué, pavillon ou registre, nationalité des équipages, nationalité ou résidence effective des propriétaires, nombre d'inspections dans le cadre du contrôle par l'Etat du port, nombre d'immobilisation pour déficiences, nombre et gravité des accidents, performance du pavillon ou registre, société de classification assurant le suivi, etc.), seules la taille, le pavillon ou registre d'immatriculation et la nationalité ou la résidence effective des propriétaires sont à ce stade des éléments pertinents et constituent l'intérêt intrinsèque des données.

De plus, seules les données agrégées apparaissent utiles – les données individuelles ou *a fortiori* nominatives n'étant pas nécessaires pour le présent travail.

2. La disponibilité des données.

La disponibilité des données est également fondamentale. Elle recouvre elle-même deux aspects : l'accessibilité aux bases de données et l'existence de séries temporelles suffisantes.

L'accessibilité à des données de qualité homogène exclut *a priori* la récolte de données au niveau national. De qualités inégales (typologie, fréquence, seuils, etc.) car souvent conçues pour des besoins réglementaires nationaux, aucune base de données nationale n'a donc été sollicitée ici directement. Les données figurant sur des bases à caractère internationale sont privilégiées. Emanant des Etats ou de sources privées³⁷², elles sont déjà standardisées et offrent des possibilités de comparaison entre pays et entre périodes.

Sur ce dernier point précisément, l'existence de jeux de données couvrant une période de temps suffisante est en soi un problème. En effet, pour des raisons institutionnelles (création tardive d'un registre d'immatriculation ; évolution statutaire vers l'indépendance ou l'autonomie, etc.), les données en séries sur une trentaine d'années ne sont toujours pas disponibles pour tous les Etats et territoires retenus dans le champ de l'étude (Antigua & Barbuda, les Bahamas, la Barbade, Belize, les Iles Cayman, la Dominique, le Panama, St.Kitts & Nevis, St.Vincent & les Grenadines).

³⁷² Par exemple, *Lloyd's Register of Shipping & IHS Fairplay World Fleet Statistics* ; Intertanko (*Oil & chemical tankers Gas carriers*) ; Intercargo (*Bulk carriers of over 10 000 Dwt (and associated types such as ore carriers and woodchip carriers etc.)*) ; Intermanager (*General cargo ships, Oil & chemical tankers, Bulk carriers*) ; Green Award (*Oil & chemical tankers*), etc.

3. Les sources utilisées pour les données « navires ».

Les sources suivantes sont principalement utilisées ainsi qu'en témoignent les tableaux insérés dans le corps du texte ainsi qu'en annexes :

- Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) : Flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (données annuelles depuis 1980) ;

- Gouvernement des Etats-Unis (*CLA World Factbook*) : données par pays (Etats et territoires dépendant d'Etats métropolitains) comprenant le total des navires jaugeant plus de 1000 tonneaux bruts, par types (à l'exclusion des navires militaires, de plaisance, de pêche, des remorqueurs et des plateformes pétrolières), par nationalité des propriétaires (« *foreign owned* ») lorsqu'ils n'ont pas la même nationalité que l'Etat du pavillon et le total des navires appartenant aux résidents du pays mais immatriculés dans d'autres pays. Les données disponibles remontent à 2000 ; les données 2010 ont servi pour la fabrication de la nouvelle typologie de la libre immatriculation des navires, fondée sur le croisement des coefficients d'internationalisation et de dépavillonnement (*supra* Chapitre III, Section II, § III).

- *Lloyd's Register of Shipping & IHS Fairplay World Fleet Statistics 2010*.

Particularisme maritime, les statistiques des navires sont privées.

Bien que les Etats entretiennent leurs propres statistiques de navires, celles-ci sont en général peu accessibles (en particulier pour les petits Etats ne disposant pas d'une importante administration maritime) et dans tous les cas difficilement comparables entre elles. Certains pays ou groupes de pays mettront ainsi l'accent sur les données qui les intéressent en fonction de critères très variés qui peuvent être liés à la fiscalité, à l'économie, aux contrôles de sécurité ou de pêche, etc. De plus, comme on l'a vu ci-dessus, les données ne seront pas nécessairement présentées dans les mêmes « unités de compte », malgré l'effort d'homogénéisation développé depuis plusieurs années.

Une approche croisant des données sur plusieurs Etats ne peut donc généralement pas se satisfaire des sources nationales et doit requérir des sources internationales.

Faute d'homogénéité des sources nationales, les sources internationales publiques (Organisation Maritime Internationale, Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Organisation de Coopération et de Développement Economique, Agence Européenne de la Sécurité Maritime, etc.) ou privées (*International Chamber of Shipping*, etc.) tirent l'essentiel de leurs données sur les navires du *Lloyd's Register of Shipping*. Le *Lloyd's Register of Shipping* a été créé en 1760 et est édité régulièrement depuis 1764 par une société privée instituée au Royaume-Uni dans la mouvance des assurances maritimes éponymes et des systèmes de réassurance – qui sont également à l'origine des sociétés de classification. La plupart des travaux récents font appel à la Lloyd's Register Fairplay Database (par exemple, Knapp & Frances, 2007 ; Knapp & Frances, 2009 ; Stopford, 2009 ; Cariou & Wolff, 2010 ; Cariou & Wolff, 2011) ou à sa version annuelle, *Lloyd's Register of Shipping & IHS Fairplay World Fleet Statistics*.

C'est le *Lloyd's Register of Shipping & IHS Fairplay World Fleet Statistics 2010*, publié en avril 2011 qui a été utilisé dans le présent travail, en complément des données de base indiquées ci-dessus (CNUCED et CIA). Cet annuaire indique au 31 décembre 2010 la composition de la flotte marchande mondiale des navires partir de 100 tonneaux bruts. Il ne contient pas de données nominatives mais recense les navires par type, par pays d'immatriculation (y compris les registres secondaires), par pays de construction et par nationalité des propriétaires (pour les navires de 1000 tonneaux et plus). Il indique aussi les entrées en flottes et les naufrages de l'année.

D'autres sources sont également sollicitées au coup par coup : OCDE, ainsi que les rapports annuels de différents organismes, notamment :

- OMI : « *International Shipping Facts and Figures – Information Resources on Trade, Safety, Security, and the Environment* ».
- CNUCED : Etudes annuelles sur les transports maritimes (« *Review of Maritime Transport* ») disponibles en ligne depuis 1997.
- *International Chamber of Shipping* : « *Annual Review* ».
- Agence européenne de la sécurité maritime.

Les types de données utilisées, leur définition et leur source sont résumées dans le tableau n°36 *infra*.

Chapitre IV – APPLICATION ET RESULTATS.

SECTION I. METHODOLOGIE.

Comme on l'a vu précédemment, l'impact de la libre immatriculation des navires sur les petites économies insulaires n'a jamais été l'objet d'études. Cependant, on considère fréquemment que cet impact doit être logiquement positif, au point d'ailleurs que la libre immatriculation soit quelquefois au nombre des stratégies innovantes de développement économique conduites dans ces pays.

A partir de l'identification économique du problème, réalisée au chapitre précédent (position du problème, choix des pays de l'étude et choix des données à comparer), le quatrième et dernier chapitre de ce travail procède au traitement des données recueillies.

La Section I présente la méthodologie qui est fondée sur le recours à deux instruments pour chaque pays de l'étude : les corrélations linéaires simples entre les données « navires » et les différentes données « économiques » ; puis les covariations linéaires. Ces deux techniques permettront de comparer les séries chronologiques de données sur 30 ans (1980-2010) et aideront à mieux repérer l'existence ou non d'un lien de dépendance l'activité économique dans les petites économies insulaires choisies et les flottes de navires qui y sont domiciliées.

En d'autres termes, ce Chapitre IV constitue en quelque sorte le point final de l'ensemble du travail et vise à répondre à la question : « la libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ? ».

I. Rappels.

Certains éléments de la méthodologie – ou intéressant la méthodologie – ont déjà été présentés (identification des pays étudiés, PIB, données des paiements internationaux, flotte). Avant de poursuivre, on peut résumer ces éléments :

A. Le questionnement, champ géographique, période

1. Questionnement.

On a vu que la science économique n'a vraiment abordé la libre immatriculation qu'à la fin des années 1980³⁷³. Dans ce contexte, l'immatriculation des navires en tant que service fourni aux

³⁷³ Longtemps en effet ainsi qu'il a été exposé dans les deux premiers chapitres, les registres d'immatriculation sont restés dans le domaine du droit. Et, jusqu'à une période récente, l'économie maritime n'évoquait pas cette question, mais privilégiait soit une approche liant certains marchés entre eux (offre et demande de transport maritime ; offre et demande de navires d'occasion ; offre et demande de navires neufs ; marché de la démolition des navires) (K. Cullinane, 2004, pp.2-7 ; Stopford, 2009, pp.177 & ss.) et sondant les cycles économiques afférents, soit une

compagnies maritimes par un Etat ou un territoire autonome, et l'avantage retiré par cet Etat ou ce territoire autonome de l'hébergement d'un registre de libre immatriculation sont des éléments nouveaux et peu (ou pas) traités. Au-delà des incantations politiques, savoir si cette question appartient au domaine des délocalisations totalement orchestrées par des décisions étrangères (de Miras, 1997, p.84) ou bien si les pays de libre immatriculation tirent profit de cette activité est une question actuellement sans réponse.

2. Le champ géographique.

Pour aborder cette question, un champ géographique limité à des petites économies insulaires de la Caraïbe a été délibérément choisi.

D'abord, parce que la mer des Caraïbes est l'un des berceaux historiques de la libre immatriculation.

Ensuite, parce que ce travail contribue à la connaissance des économies de la Caraïbe, ce qui entre bien dans le champ général des recherches conduites par l'Equipe d'Accueil.

Enfin, parce qu'à l'instar des centres financiers *offshore*, le contexte micro-insulaire de la Caraïbe a hébergé depuis les années 1980 de nombreux nouveaux registres de libre immatriculation. Ces activités sont souvent présentées dans la littérature comme un échange « gagnant-gagnant » de type ricardien dans un contexte Nord-Sud : les pays du Nord délocalisent l'administration de leurs flottes dans des pays du Sud offrant comme avantage comparatif relatif (ou absolu) des conditions légales d'exploitation financièrement plus favorables. Ainsi, les pays du Nord diminuent les coûts opérationnels de leurs flottes et les pays du Sud gagnent en PIB et en balance des paiements (exportations de services, notamment de transports, de services aux entreprises, de redevances perçues par les administrations publiques et en investissements directs internationaux). Le tout concourant à l'emploi et au développement économique.

Le champ géographique retenu est donc celui des pays suivants : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, les îles Cayman, la Dominique, St.Kitts-et-Nevis et St.Vincent-et-les-Grenadines, auquel on a ajouté le Panama et Belize.

approche de politique essentiellement fondée sur les coûts d'investissement (à compenser par des subventions aux compagnies maritimes ou aux chantiers navals) ou les coûts d'exploitation (à réduire) des flottes nationales par rapport à la concurrence étrangère et singulièrement des pays de libre immatriculation.

3. La période.

Autant que possible en fonction de la disponibilité des données, la période retenue s'étend de 1980 à 2010.

B. Les données choisies.

Tenter de répondre à la question de savoir si les pays de libre immatriculation de la Caraïbe tirent profit de cette activité oblige à cerner les outils de mesure. Malgré la taille du champ de la croissance et du développement économique, on se limite à ce stade aux outils conventionnels de mesure que sont le Produit Intérieur Brut et le Produit Intérieur Brut par habitant.

D'autres variables, plus liées aux échanges extérieurs et à la balance des paiements viennent compléter les indicateurs habituels que sont le PIB et le PIB/hab. Il s'agit des variables suivantes :

- Total des services exportés de la balance des paiements
- Poste « Transports » de la balance des paiements.
- Poste « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements.
- Poste « Services rendus par les administrations publiques » de la balance des paiements.
- Flux entrants d'investissements directs internationaux.

Enfin, les données sur la flotte sont limitées à la Flotte des navires de commerce d'un tonnage égal ou supérieur à 1000.

Tableau 35 : Résumé du choix des principales variables utilisées.

<i>Données</i>	<i>Mesures</i>	<i>Sources</i>	<i>Descriptions et/ou intérêt</i>
Produit Intérieur Brut	Millions d'US Dollars et taux de change constants – 2005	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> (Tendances économiques - Comptes nationaux) de la CNUCED	Production annuelle de biens et services d'un pays par les unités résidentes
Produit Intérieur Brut par habitant	US Dollars et taux de change constants – 2005	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> (Tendances économiques - Comptes nationaux) de la CNUCED	Production annuelle de biens et services d'un pays par les unités résidentes, divisé par le nombre d'habitants
Poste « Services exportés » de la balance des paiements	Millions d'US Dollars courants	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Commerce international des services – Commerce de services par catégories)	« Le total des services [exportés] inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993) [...] : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques non comptabilisés ailleurs (n.c.a.) » (<i>UNCATDStat</i>).
Poste « Services de transports » de la balance des paiements	Millions d'US Dollars courants	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Commerce international des services – Commerce de services par catégories)	Il s'agit de tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Cette rubrique est globale et agrège les données des différents types de transport.
Poste « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements	Millions d'US Dollars courants	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Commerce international des services – Commerce de services par catégories)	<p>Cette rubrique comprend, de façon non détaillée, les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Négoce international et autres services liés au commerce - Location-exploitation : les services de location-exploitation (louage sans opérateurs) couvrent les locations données par des résidents à des non-résidents et vice versa, ainsi que les affrètements à temps, sans équipage, de navires, d'avions et de matériel de transport tels que wagons de chemin de fer, conteneurs, pontons, etc. - Divers services aux entreprises, spécialisés et techniques : <ul style="list-style-type: none"> . Services juridiques, de comptabilité, de conseil en gestion et de relations publiques (services de conseil juridique et de représentation fournis lors de toute procédure juridique, judiciaire ou réglementaire; services de rédaction de documents et instruments juridiques; services de consultation en matière d'actes authentiques et services de consignation et de règlement, enregistrement des transactions commerciales des entreprises et autres agents économiques; services d'examen des registres comptables et des états financiers; services de planification des déclarations fiscales, de consultation fiscale et de préparation des documents fiscaux, services de conseils et assistance opérationnelle aux entreprises concernant leur politique et leur stratégie, ainsi que la planification générale, la structure et le contrôle d'une organisation. Cela inclut le contrôle de gestion; les conseils en organisation commerciale, gestion des ressources humaines, organisation de la production et direction de projets [...]) . Services de publicité, d'études de marché et de sondages d'opinion . Services de recherche et développement . Services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques . Services agricoles et miniers et transformation sur place . Services entre sociétés apparentées, n.c.a . Autres services aux entreprises

Tableau 36 : Résumé du choix des principales données (suite).

<i>Données</i>	<i>Mesures</i>	<i>Sources</i>	<i>Descriptions et/ou intérêt</i>
Poste « Services rendus par les administrations publiques » de la balance des paiements	Millions d'US Dollars courants	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Commerce international des services – Commerce de services par catégories)	Cette rubrique comprend notamment, de façon non détaillée, les éléments suivants : - Services exécutifs et législatifs - Services budgétaires et fiscaux - Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a. - Services diplomatiques et consulaires à l'étranger - Services d'aide militaire extérieure - Services de défense militaire
Flux entrants d'investissements directs internationaux	Millions d'US Dollars courants	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Investissements étrangers directs)	« Dans l'ensemble des investissements internationaux, la catégorie des investissements directs désigne les investissements qu'une entité résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie. (L'entité résidente est l'investisseur direct et l'entité non résidente est l'entreprise d'investissement direct.) Par intérêt durable, on entend qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et que l'investisseur exerce une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Les investissements directs comprennent non seulement la transaction initiale entre l'investisseur et l'entreprise, mais également toutes les transactions ultérieures entre eux et entre toutes les entreprises apparentées. » (Extraits du Manuel des statistiques du commerce international des services, Nations Unies, 2006, p.59)
Flotte des navires de commerce (stock)	Milliers de Tonnes de Port en Lourd (tpl)	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Transport maritime – flotte marchande mondiale)	La mesure en termes de « stock » indique la totalité des navires inscrits à un registre d'immatriculation au 31 décembre de chaque année. Il s'agit des navires de commerce (« flotte marchande » uniquement, à l'exclusion des navires militaires, de pêche ou de plaisance) d'un tonnage égal ou supérieur à 1000 (« <i>UMS</i> »), car ils sont supposés effectuer une navigation internationale. Cette donnée précise l'importance de la flotte immatriculée dans le pays.
Flotte des navires de commerce (flux)	Milliers de Tonnes de Port en Lourd (tpl)	Extraits de la base de données <i>UNCTADstat</i> de la CNUCED (Transport maritime – flotte marchande mondiale)	La mesure en termes de « flux » indique simplement la différence entre la totalité des navires de commerce inscrits à un registre au 31 décembre de l'année <i>n</i> et la totalité des navires inscrits à un registre au 31 décembre de <i>n - 1</i> . Il s'agit de permettre la comparaison, le cas échéant avec un déphasage, entre les « flux » de navires et les autres flux (PIB, PIB/hab., divers postes de la balance des paiements).

Sources : Angelelli, P. (2011), à partir des données statistiques de la CNUCED, du Manuel des statistiques du commerce international des services (2006), et du Manuel de la Balance des Paiements (5ème Ed.), dit « MBP5 », Plan annoté, Révision d'avril 2004, Département des Statistiques du FMI.

II. Méthode appliquée.

A partir de la constitution d'un jeu de données par pays et par variables, sur la période de 1980 à 2010, quatre types de traitement ont été effectués, selon la « matrice » ci-après :

	Flux de navires	Stocks de navires
Corrélation linéaire simple	a	b
Covariation linéaire	c	d

Avec l'utilisation du coefficient de corrélation linéaire (les « a » et « b » du tableau ci-dessus), l'idée est de rechercher en premier lieu l'existence d'une relation entre la « Flotte » et les variables économiques précitées. En fait, le coefficient de corrélation simple permet moins de définir une relation entre deux phénomènes que de repérer l'absence de relation entre deux phénomènes.

Le coefficient de corrélation linéaire simple (Bourbonnais, 2009, pp.8 & ss.) sera utilisé pour mesurer le degré plus ou moins grand de dépendance entre deux variables statistiques x et y . Il s'exprime selon la formule suivante :

$$(1) \quad r = \frac{\text{Cov}(x, y)}{\sigma_x \sigma_y}$$

où

$\text{Cov}(x, y)$ = covariance entre x et y

σ_x et σ_y = écart type de x et écart type de y .

Si « r » est proche de + 1, les variables sont corrélées positivement ; s'il est proche de - 1, les variables sont corrélées négativement et s'il est proche de 0, les variables ne sont pas corrélées (sauf cas particuliers). Avec les réserves d'usage³⁷⁴, on admettra pour que « r » soit significatif d'un réel lien de dépendance entre deux séries, il faut que sa valeur absolue atteigne au moins 0,87 et le carré de cette valeur au moins 0,76 (Py, 2007, pp.204 et ss).

Les données « Flotte » ont été présentées sous forme de « flux » et sous forme de « stock ». La mesure en termes de « flux » indique simplement la différence entre la totalité des navires de commerce inscrits à un registre au 31 décembre de l'année n et la totalité des navires inscrits à un registre au 31 décembre de $n - 1$, sans autres considérations : par exemple, les volumes d'entrées en flotte ou de « sorties » de flotte, l'origine du *flagging in* ou la destination du *flagging out*

³⁷⁴ Armatte, 2001.

(réimmatriculation sous un autre registre, démolition, etc.). Avec cette variable exprimée en flux, il s'agit de rechercher une comparaison élémentaire « de flux à flux », c'est-à-dire entre les « entrées en flotte » dans le registre considéré d'un pays donné et les autres flux témoignant de l'activité économique de ce pays (PIB, PIB/hab., divers postes de la balance des paiements).

Les données « Flotte » ont aussi été présentées sous forme de « stock » – c'est d'ailleurs leur forme initiale dans la base de la CNUCED. Le « stock » dont il est question indique la totalité des navires inscrits au registre d'immatriculation d'un pays au 31 décembre de chaque année. Cette donnée a été retenue ici car elle précise l'importance de la flotte immatriculée dans le pays, quelles que soient les évolutions en flux ou en taux. On conçoit intuitivement ³⁷⁵ que des conséquences structurelles peuvent découler de l'accumulation de navires dans un registre et de l'évolution de ce stock : capacité d'un pays à générer du PIB ou, dans la balance des paiements, volumes de services exportés, de services de transports, de services aux entreprises ou de services rendus par les administrations publiques.

Cependant, on sait que la mesure de corrélation entre l'évolution dans le temps de deux phénomènes n'implique pas nécessairement l'existence d'un lien de dépendance entre eux ³⁷⁶. La recherche de la covariation (les « c » et « d » du tableau ci-dessus) permet de mieux faire apparaître le temps en qualité de troisième variable, aux côtés des variables « Flotte » et des variables économiques ; de plus, elle autorise des présentations graphiques brutes et corrigées – en ramenant aux variations des écarts-types des séries – qui permettent le cas échéant des comparaisons visuelles immédiates en pics et en creux (Py, 2007, pp.258 & ss.). En d'autres termes, la comparaison des séries chronologiques aide à repérer l'existence ou non d'un lien de dépendance entre deux phénomènes, et l'emploi du coefficient de covariation linéaire permet de mesurer l'intensité d'une éventuelle liaison entre des variations elles-mêmes liées au temps, bien que les phénomènes puissent avoir tous les deux une cause sous-jacente qui les fait évoluer dans le même sens.

Le coefficient de covariation linéaire sera utilisé pour compléter la recherche sur l'existence d'un lien entre la flotte immatriculée dans les pays de l'étude et d'autres variables économiques de ces pays. Il s'exprime selon la formule suivante :

³⁷⁵ Aussi bien, flux et stocks sont mathématiquement liés comme dérivées et intégrales.

³⁷⁶ Voir par exemple Armatte (Armatte, 2001).

$$(2) \quad C = \frac{\sum (x_t - \bar{x}) (y_t - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_t - \bar{x})^2 (y_t - \bar{y})^2}}$$

où

C = coefficient de covariation linéaire

\bar{x} = moyenne de x_t

\bar{y} = moyenne de y_t

$(x_t - \bar{x})$ et $(y_t - \bar{y})$ représentent les écarts à la moyenne.

Parallèlement au calcul des coefficients de covariation linéaire, la covariation sera mise en évidence graphiquement en opérant les changements des séries de variables x_t et y_t en X_t et Y_t , variables centrées réduites.

$$(3) \quad X_t = \frac{x_t - \bar{x}}{\sigma_x}$$

$$(4) \quad Y_t = \frac{y_t - \bar{y}}{\sigma_y}$$

où

$(x_t - \bar{x})$ et $(y_t - \bar{y})$ représentent les écarts à la moyenne et

σ_x et σ_y l'écart type de x et l'écart type de y .

Le changement de variable de x_t en X_t à chaque date nécessite la construction d'un tableau à plusieurs colonnes $(x_t - \bar{x})$, $(x_t - \bar{x})^2$ et $(x_t - \bar{x}) / \sigma_x$; et de même pour le changement de y_t en Y_t .

Parallèlement à la recherche de corrélation entre deux variables (« Flotte » et variable économique), un travail a donc été conduit pour rechercher les covariations linéaires en appariant les données de « flux » de navires avec les différentes variables économiques précédemment identifiées, et les données de « stock » de navires (respectivement les quadrants « c » et « d » du tableau ci-dessus). Pour chaque pays ³⁷⁷, les données de flux de navires ont été combinées avec les variables économiques retenues (7) ³⁷⁸. Les mêmes combinaisons ont été effectuées avec les données de stock de navires.

³⁷⁷ Antigua & Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Panama, Saint-Kitts & Nevis, Saint-Vincent & les Grenadines, et les Iles Cayman, pays disposant d'une importante flotte de libre immatriculation mais dont les données sont incomplètes en matière d'échanges extérieurs dans la base CNUCED.

³⁷⁸ Voir le tableau intitulé « Synthèse du choix des principales variables utilisées ».

SECTION II. OBSERVATIONS ET INTERPRETATION.

Ce Chapitre IV – Application et résultats – clôture ce travail et vise à répondre à la question-titre : « la libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ? (Etude à partir du cas d'Etats de la Caraïbe) ».

La Section précédente a proposé une méthodologie qui combine l'utilisation des corrélations linéaires simples et des covariations linéaires sur des données économiques et maritimes disponibles sur 30 ans.

La présente Section procède aux traitements de ces données, et avancer les premières interprétations.

Celles-ci tranchent fortement avec l'intuition de départ selon laquelle il pourrait exister une relation positive, voire un lien de causalité, entre la domiciliation de navires de libre immatriculation et différentes données économiques.

En particulier, pour les petites économies insulaires étudiées et avec les types de données choisies, il apparaît qu'il n'y a généralement pas de corrélation positive significative entre l'évolution de la flotte de navires et les données économiques. Dans les cas où une telle corrélation statistique existe cependant (cas d'Antigua et dans une moindre mesure les Bahamas et le Panama), l'examen des covariations linéaires indique que l'évolution des variables économiques a la plupart du temps précédé l'évolution de la flotte immatriculée, et non l'inverse.

Les résultats seront synthétisés dans la Section III.

Les quatre types de traitement effectués sont les suivants :

- recherche de corrélations linéaires simples à partir des flux de navires
- recherche de corrélations linéaires simples à partir des stocks de navires
- recherche de covariations linéaires à partir des flux de navires
- recherche de covariations linéaires à partir des stocks de navires.

I. Recherche de corrélations.

A. Observations et interprétation par pays de corrélations linéaires simples à partir des flux de navires.

1. Présentation générale.

Les observations effectuées ont été regroupées dans le tableau de synthèse intitulé « Synthèse des coefficients de corrélation « flux de navires » par pays et variables » *infra*, qui appelle les commentaires suivants.

En premier lieu, en application de l'équation (1) (voir Section précédente, §II) , aucun des résultats ne permet d'affirmer l'existence de lien de dépendance entre la variable « flux de navires » et chacune des autres variables.

On a vu qu'un lien de dépendance entre les variables existait dès lors que le « r » ou le « r^2 » avaient des valeurs significativement proches de + 1 ou - 1. Au contraire, les variables sont considérées comme indépendantes quand « r » tend vers 0. En l'occurrence, aucune valeur de « r » ou « r^2 » n'approche ces seuils mentionnés (respectivement $|r| \geq 0,87$ et $r^2 \geq 0,76$) pour les variables économiques sélectionnées. La quasi-totalité des coefficients de corrélation entre les flux de navires et les variables économiques sont éloignés des seuils indiqués, voire proches de 0.

Tableau 36 : Synthèse des coefficients de corrélation « flux de navires » par pays et variables.

Coefficients de corrélation entre le flux annuel de navires immatriculés et les variables ci-dessous														
	PIB total (en USD et taux de change constants 2005)		PIB/hab. (en USD et taux de change constants 2005)		Poste « Total des services exportés » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Transports » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Autres services aux entreprises » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Services rendus par les administrations publiques » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Flux entrants directs internationaux dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	
	r	r^2	r	r^2	r	r^2	r	r^2	r	r^2	r	r^2	r	r^2
<i>Antigua & Barbuda</i>	0,7699	0,5927	0,6977	0,4867	0,7558	0,5712	0,7241	0,5243	0,6829	0,4664	0,7406	0,5484	0,5406	0,2923
<i>Bahamas</i>	0,1998	0,0399	0,2100	0,0441	0,1849	0,0342	0,1259	0,0158	0,0056	0,0000	0,1734	0,0301	0,0527	0,0028
<i>Barbade</i>	0,0646	0,0041	0,0582	0,0034	0,1140	0,0130	0,0832	0,0069	-0,0245	0,0006	-0,0084	0,0001	-0,0674	0,0045
<i>Belize</i>	-0,1551	0,0241	-0,1417	0,0201	-0,1293	0,0167	-0,2899	0,0840	-0,1450	0,0210	-0,0867	0,0075	-0,1761	0,0310
<i>Iles Cayman^a</i>	0,1256	0,0158	0,1663	0,0277										
<i>Dominique</i>	0,3631	0,1318	0,3657	0,1337	0,3909	0,1528	0,0703	0,0050	0,4480	0,2007	0,1178	0,0139	0,4524	0,2046
<i>Panama</i>	0,6824	0,4657	0,6572	0,4319	0,6687	0,4472	0,6675	0,4455	0,6047	0,3656	-0,2367	0,0560	0,6780	0,4596
<i>Saint-Kitts & Nevis</i>	0,4860	0,2362	0,4183	0,1749	0,4645	0,2158	0,5542	0,3072	0,5660	0,3204	0,5253	0,2759	0,5690	0,3238
<i>Saint-Vincent & les G.</i>	-0,2040	0,0416	-0,2069	0,0428	-0,3074	0,0945	0,2950	0,0870	-0,3607	0,1301	0,1477	0,0218	-0,1704	0,0290

Sources : Angelelli, P. (2011), Coefficients calculés à partir des données CNUCED (2011), des bases de données UNCTADstat. Disponibles en ligne : < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr > [Site consulté en juillet 2011].

Notes : (a) Données de la balance des paiements non disponibles.

Sur 58 résultats de « r » concernant 8 pays, plus les Iles Cayman, et 7 variables :

- . aucun n'atteint les |0,80| (sans même évoquer le « seuil » de |0,87|)
- . 41 résultats ne dépassent pas les |0,50|
- . 28 ne dépassent pas les |0,25|.

Sur la base des flux de navires, nombre de pays disposant de flottes importantes de libre immatriculation ne laissent apparaître aucune corrélation (« r » et « r² » proches de 0) entre les flux annuels de navires immatriculés dans leurs registres et les variables économiques choisies :

- . Bahamas
- . Barbade
- . Belize
- . Cayman
- . Dominique.

Pour Panama et St.Kitts & Nevis, la corrélation est faible.

Parmi les couples « pays/variables », seuls Antigua & Barbuda pour les variables « PIB total », Poste « Total des services exportés », Poste « Transports » et Poste « Services rendus par les Administrations publiques » affichent des coefficients de corrélation « r » dépassant les 0,70 (sans toutefois atteindre 0,80) et « r² » dépassant les 0,50.

2. Interprétation.

A ce stade, l'interprétation est l'absence de corrélation significative entre les entrées en flotte (« flux ») de navires immatriculés dans les pays de l'étude et les sept variables de base identifiées. Les résultats des comparaisons effectuées entre les différents flux (navires, PIB, PIB/hab, etc.) ne correspondent pas à l'intuition première selon laquelle il pourrait exister un lien positif – et le cas échéant une causalité dont les canaux de transmission resteraient à préciser – entre la libre immatriculation des navires et les indicateurs économiques choisis.

B. Observations et interprétation par pays de corrélations linéaires simples à partir des stocks de navires.

1. Présentation générale.

Partant du constat qui précède, la démarche a consisté à rechercher l'existence d'une corrélation, non plus entre les flux annuels de navires immatriculés et les variables économiques, mais entre la flotte elle-même immatriculée (« stock » de navires) et ces variables.

Le tableau intitulé « **Synthèse des coefficients de corrélation « stocks de navires » par pays et variables** », *infra*, résume les données acquises par les comparaisons entre les « stocks » de navires accumulés par les pays dans leurs registres d'immatriculation et les différentes variables économiques de ces pays.

Tableau 37 : Synthèse des coefficients de corrélation « stocks de navires » par pays et variables.

Coefficients de corrélation entre le stock de navires immatriculés par pays et les variables ci-dessous														
	PIB total (en USD et taux de change constants 2005)		PIB/hab. (en USD et taux de change constants 2005)		Poste « Total des services exportés » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Transports » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Autres services aux entreprises » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Poste « Services rendus par les administrations publiques » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)		Flux entrants d'investissements directs internationaux dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	
	r	r ²	r	r ²	r	r ²	r	r ²	r	r ²	r	r ²	r	r ²
<i>Antigua & Barbuda</i>	0,9081	0,8247	0,7761	0,6024	0,8161	0,6660	0,8643	0,7470	0,8952	0,8015	0,9135	0,8345	0,7633	0,5826
<i>Bahamas</i>	0,8494	0,7215	0,5085	0,2585	0,9219	0,8500	0,8266	0,6832	0,7659	0,5866	0,5972	0,3567	0,8145	0,6634
<i>Barbade</i>	0,5980	0,3576	0,5268	0,2775	0,7788	0,6050	0,6969	0,4857	0,6417	0,4117	0,3948	0,1558	0,4661	0,2172
<i>Belize</i>	0,7271	0,5286	0,6768	0,4581	0,5805	0,3370	0,4865	0,2367	0,2098	0,0440	0,1443	0,0208	0,5018	0,2518
<i>Iles Cayman^a</i>	0,8445	0,7132	0,5965	0,3558										
<i>Dominique</i>	0,5522	0,3049	0,5919	0,3504	0,5758	0,3315	0,1067	0,0114	0,7013	0,4918	0,2119	0,0449	0,6253	0,3909
<i>Panama</i>	0,9789	0,9582	0,9107	0,8293	0,9387	0,8812	0,9419	0,8871	0,8186	0,6702	-0,5613	0,3151	0,8346	0,6965
<i>Saint-Kitts & Nevis</i>	0,5459	0,2980	0,4409	0,1944	0,5888	0,3467	0,4902	0,2403	0,6740	0,4543	0,6079	0,3695	0,7099	0,5040
<i>Saint-Vincent & les G.</i>	0,7770	0,6037	0,7745	0,5998	0,8531	0,7277	0,8603	0,7401	0,6755	0,4563	0,6028	0,3633	0,6802	0,4627

Sources : Angelelli, P. (2011), Coefficients calculés à partir des données CNUCED (2011), des bases de données UNCTADstat. Disponibles en ligne : < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr > [Site consulté en Juillet 2011].

Notes : (a) Données de la balance des paiements non disponibles.

A l'évidence la présentation ci-dessus consistant à solliciter les chiffres en comparant l'évolution des stocks avec des variables de flux « gonfle » l'effet contributif de la flotte aux différentes variables économiques.

En effet, sur les 58 résultats de « r » concernant 8 pays, plus les Iles Cayman, et 7 variables :

- . 18 résultats dépassent les $|0,80|$ (et 7 dépassent les 0,90)
- . 49 résultats dépassent pas $|0,50|$
- . 4 ne dépassent pas les $|0,25|$.

Sur la base de la totalité des navires faisant partie de la flotte au 31 décembre de chaque année, certains pays de libre immatriculation laissent apparaître une corrélation positive (« r » et « r² » proches de +1) avec les variables économiques choisies :

- . Antigua & Barbuda
- . Bahamas
- . Panama.

2. Interprétation.

Empiriquement, un rapport apparaît entre l'importance de la flotte totale d'un pays (en tonnes de port en lourd) et les coefficients de corrélation – en faisant la moyenne arithmétique des valeurs absolues des coefficients de corrélation par variables économiques :

<i>Pays</i>	<i>Moyenne arithmétique des r</i>	<i>Flotte (en tonnes de port en lourd)</i>
Panama	0,8550	288 757 587
Antigua & Barbuda	0,8481	13 033 629
Bahamas	0,7548	64 109 098

Hormis le Panama, Antigua & Barbuda et les Bahamas – et sans chercher à donner trop de sens à des moyennes arithmétiques de coefficients qui sont déjà des moyennes –, les coefficients de corrélation, quoique de valeur supérieure à ceux relatifs aux flux de navires, paraissent relativement faibles pour :

- St.Vincent & les Grenadines (0,7462³⁷⁹)

³⁷⁹ moyenne arithmétique des valeurs absolues des coefficients de corrélation du Tableau de synthèse « stocks de navires » par pays et variables.

- les Iles Cayman (0,7462)
- Barbade (0,5861)
- St.Kitts & Nevis (0,5796)
- Dominique (0,4807)
- Belize (0,4753).

Pour le Panama, Antigua & Barbuda et les Bahamas, les variables économiques les plus fortement et communément corrélées à la flotte totale par pays sont le PIB total, le Poste « Total des services exportés » et le Poste « Transports », confirmant une partie des indications fournies par l'approche des corrélations en termes de flux de navires.

C. Interprétation générale de la recherche de corrélation.

Les chiffres relatifs aux flux et aux stocks suggèrent les interprétations suivantes :

- quels que soient les canaux de transmission, la variable « flotte » n'a pas d'effet significatif sur les 7 variables choisies, si elle représente moins de 13 millions de tpl ;
- pour les trois flottes importantes (Panama, Antigua & Barbuda et Bahamas), on peut formuler des hypothèses sur les canaux de transmission :

. Flotte et PIB : le stock de navires atteste d'une antériorité d'activité dans le domaine de la libre immatriculation. Comme dans les autres domaines de l'économie et des cycles de développement ³⁸⁰, on peut supposer que cette antériorité a permis à ces pays, premièrement, de constituer des structures leur permettant de « transformer » la flotte en PIB ; deuxièmement, de répartir les coûts fixes de gestion de la flotte sur un plus grand nombre de navires, autorisant ainsi une baisse des coûts moyens de gestion par navire. Contre la généralisation de cette hypothèse, il est cependant à noter que tous les pays qui ont le stock de navires le plus important n'ont pas *ipso*

³⁸⁰ Rostow, W. (Rostow, 1956, pp.26-27) : « *There is difficulty in this set of conceptions for the statistical analyst of economic development as well as for the historian. At first sight the data mobilised, for example, by Clark, Kuznets, Buchanan and Ellis exhibit a continuum of degrees of development both within countries over time and as among countries at a given period of time, with no prima facie case for a clearly marked watershed in the growth process. In part this statistical result arises from the fact that historical data on national product and its components are only rarely available for an economy until after it has passed into a stage of more or less regular growth; that is, after the take-off. In part it arises from the fact that, by and large, these authors are more concerned with different levels of per capita output (or welfare) – and the structural characteristics that accompany them – than with the growth process itself. The data they mobilise do not come to grips with the inner determinants of growth. The question raised here is not how or why levels of output per capita have differed but rather how it has come about that particular economies have moved from stagnation – to slow, piece-meal advance – to a situation where growth was the normal economic condition. Our criterion here is not the absolute level of output per capita but its rate of change* » (souligné par nous).

facto le plus fort coefficient de corrélation entre les flux annuels d'entrées en flotte et les PIB et PIB/hab. C'est ainsi que le coefficient de corrélation « r » des Bahamas est de +0,8494 entre le stock de navires et le PIB total, mais seulement de +0,1998 entre le flux de navires et le PIB total. Alors que ces coefficients demeurent élevés dans les deux cas pour Antigua & Barbuda et le Panama : les coefficients de corrélation « r » entre les flux annuels d'entrées en flotte et les PIB et PIB/hab. pour Antigua et Panama sont respectivement de +0,9080 et +0,7699 et de +0,9789 et +0,6824.

. Flotte et Services exportés. La corrélation entre le stock de navires et le poste « Total des services exportés » de la balance des paiements est forte pour deux pays – le Panama (+0,9387) et les Bahamas (+0,9219) – et moins forte pour deux autres – Saint-Vincent & les Grenadines (+0,8531) et Antigua & Barbuda (+0,8161). L'examen en termes de flux de navires ne confirme pas de corrélation pour le Panama (+0,6687) ou les Bahamas (+0,1849), mais la confirme pour Saint-Vincent & les Grenadines (+0,8656) et Antigua & Barbuda (+0,7558). On peut avancer que, **globalement, la flotte est corrélée positivement avec l'exportation de services**, et qu'à l'instar de la situation commentée ci-dessus pour le PIB, **l'accumulation de navires et l'antériorité de l'activité de libre immatriculation constituent un avantage comparatif pour les pays concernés (Panama et les Bahamas)**. Cette situation, intuitivement conforme à la théorie ricardienne, permet néanmoins à des nouveaux venus (Saint-Vincent & les Grenadines et Antigua & Barbuda) disposant d'un faible stock de navires mais d'une forte croissance annuelle des immatriculations de tirer profit de la situation en termes de Services exportés. En somme, l'avantage tiré du flux peut se substituer à celui tiré du stock accumulé.

. Flotte et poste « Transports » de la balance des paiements. Ce poste est fortement corrélé au stock de navires pour Panama ($r = +0,9419$), ainsi que pour Antigua & Barbuda (+0,8643) et Saint-Vincent & les Grenadines (+0,8603). Les Bahamas se situent à coefficient de corrélation de +0,8266. Aucune corrélation significative n'est à noter pour les autres pays. L'approche en termes de flux de navires ne confirme que la position de Saint-Vincent & les Grenadines. De nouveau, une interprétation raisonnable de la contribution de la flotte au Poste « Transports » renvoie à l'avantage conféré par l'accumulation de navires et l'antériorité (cas de Panama, environ 288 millions de tpl), à l'accumulation de navires (cas des Bahamas, 64 millions de tpl ; d'Antigua & Barbuda, 13 millions de tpl ; Saint-Vincent & les Grenadines, 7 millions de tpl) et, en dernier lieu à la croissance de la flotte.

. Flotte et poste « Autres services aux entreprises ». Antigua & Barbuda ($r = +0,8952$) et le Panama ($+0,8186$) affichent les meilleures coefficients de corrélation entre le stock de navires et les « Autres services aux entreprises ». Ces pays demeurent en tête du classement – quoiqu’avec des coefficients beaucoup plus faibles – pour la corrélation avec les flux de navires : Antigua & Barbuda ($r = +0,6829$) et le Panama ($+0,6047$). S’agissant des autres pays, les corrélations n’apparaissent pas significatives en matière de stocks ou de flux de navires. L’analyse en termes de stocks, ici aussi, semble confirmer les positions des pays. Autrement dit, **la flotte est corrélée au poste « Autres services aux entreprises » pour le pays disposant du plus fort stock de navires depuis le plus longtemps (Panama) ainsi que pour le pays qui a accumulé un peu plus récemment mais le plus rapidement une flotte significative. Le phénomène d’accumulation (flotte, savoir-faire, capacités de prestations de services, notoriété, réseau, etc.) est, à des degrés divers, l’hypothèse la plus probable pour expliquer cette corrélation.**

. Flotte et poste « Services rendus par les Administrations publiques ». Entre le poste « Services rendus par les Administrations publiques » et le stock de navires d’une part, et le flux de navires d’autre part, seule Antigua & Barbuda affiche des corrélations qui apparaissent très significatives (respectivement $r = +0,9135$ pour les stocks mais $r = +0,7406$ pour les flux). L’explication est probablement à rechercher dans les facteurs précédemment décrits pour ces Services, notamment : l’importance quantitative de la flotte (qui garantit un flux de droits initiaux et annuels) et le montant des redevances (registre déjà établi sinon ancien, Antigua & Barbuda a « fidélisé » une clientèle allemande ³⁸¹ et n’a pas « bradé » ses tarifs (droits initiaux et annuels) dans le contexte de concurrence avec les nouveaux pavillons). Cependant, les Bahamas, Saint-Vincent & les Grenadines et le Panama disposent *a priori* d’avantages analogues à ceux d’Antigua & Barbuda, mais sont beaucoup moins bien « classés » et ne laissent apparaître aucune corrélation entre la flotte et les Services rendus par les Administrations publiques : pour les stocks de navires, respectivement $r = +0,5972$, $+0,6028$ et $-0,5613$, et pour les flux $r = +0,0301$, $+0,02181$, $+0,0560$. Dans ces conditions, **l’explication de la position d’Antigua & Barbuda est sans doute à rechercher dans deux éléments explicatifs : le poids relativement important de la flotte dans l’économie et le fait qu’Antigua & Barbuda ne sous-traite pas l’immatriculation des navires mais perçoit elle-même les redevances afférentes à ces services.**

³⁸¹ En 2010, sur le stock de 1219 navires de commerce immatriculés à Antigua & Barbuda, 1050 sont la propriété d’intérêts résidents en Allemagne. Source : *CIA World Factbook* (2011).

. Flotte et investissements directs internationaux. D'une façon générale, les flux d'investissements directs internationaux n'apparaissent pas corrélés avec les flux de navires. Il en est de même pour les stocks d'investissements directs, seuls sont faiblement corrélés le Panama ($r = +0,8346$), les Bahamas (+0,8145) et Antigua & Barbuda (+0,7633).

Les explications et interprétations de ces données sont probablement à rechercher dans la définition et les ambitions des investissements directs internationaux. Formellement, il s'agit d'investissements qu'une entité résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie. Ce transfert de capacité de production, quels qu'en soient les motifs (fiscalité, législation sociale, qualité ou coût de la main d'œuvre, etc.), est censé favoriser le développement économique du pays d'accueil (augmentation du PIB, effet positif sur la balance des paiements, accessibilité à des marchés internationaux, transferts de technologie et de savoir-faire, formation professionnelle, etc.). Or, les données obtenues de la CNUCED, mêmes surestimées par le jeu des entités à vocation spéciale, ne semblent pas corroborer la réalité ni les ambitions des investissements directs internationaux. **Le transfert de navires (flux ou stocks) dans les pays de libre immatriculation ne produit pas d'effet significatif sur les flux entrants d'investissements directs internationaux dans ces pays.** Plusieurs hypothèses peuvent être avancées : les « investissements » (immatriculation d'un navire étranger dans un pays de libre immatriculation) peuvent présenter un caractère artificiel lié à la domiciliation du navire auprès d'une entité à vocation spéciale sans déplacements d'actifs physiques ou financiers ; le transfert du navire étranger ne s'accompagne d'aucun transfert de gestion, savoir-faire, formation, pouvoir de direction, etc. Dans les hypothèses à l'appui de l'absence de corrélation, il est également possible que les transferts d'investissements aient déjà été réalisés et même produisent durablement leurs effets dans le pays d'accueil ; dans ce cas, les « flux entrants d'IDI dans la balance des paiements » ne sont plus l'instrument de mesure approprié. Au contraire, soit les revenus des investissements sont réinvestis sur place, soit ils sont rapatriés du pays d'accueil des flottes vers le pays propriétaire des flottes (voire un pays tiers hébergeant un centre financier *offshore*) établissant ainsi un « courant » inverse (donc un flux sortant d'IDI). Dans les deux cas, ils ne sont pas comptabilisés dans ce Poste de la balance des paiements.

A quelques exceptions près concernant certains pays ou variables, il n'y a donc pas de corrélation entre la variable « flotte », exprimée en flux ou en stocks de navires, et les 7 variables économiques choisies pour les pays de l'étude. Ce constat va à l'encontre des intuitions de départ – selon lesquelles il existerait un lien entre l'hébergement de flottes de libre

immatriculation et la croissance économique dans les petites économies insulaires de la Caraïbe qui accueillent cette activité. Dans ces conditions, il convient d'affiner la recherche en utilisant un instrument proche de la corrélation linéaire, mais prenant en compte l'échelle de temps : la covariation linéaire. L'intérêt d'une telle méthode est d'associer aux calculs une approche graphique permettant une comparaison visuelle des séries chronologiques.

II. Recherche de covariations.

A. Observations et interprétation par pays de covariations linéaires à partir des flux de navires.

1. Présentation d'ensemble.

Pour chaque pays du champ de l'étude, les observations portent successivement sur la comparaison de 1980 à 2010 des flux annuels de navires et des 7 variables dépendantes précitées : PIB total, PIB/hab., et 5 postes de la balance des paiements, le poste « Total des services exportés », le poste « Transports », le poste « Autres services aux entreprises », le poste Services rendus par les Administrations publiques » et les « Flux entrants d'investissements directs internationaux ».

Contrairement à l'étude des corrélations, dans laquelle les variables étaient appariées entre elles sans référence explicite à l'échelle de temps, dans la recherche des covariations chacune des variables est liée au temps selon l'expression de l'équation (2) de la Section I, § I *supra*.

A l'instar du coefficient « r » de corrélation linéaire, le coefficient C de covariation linéaire, qui exprime la liaison de chacune des variables avec le temps, varie lui aussi entre -1 et $+1$. Une valeur de C égale à $+1$ (ou -1) révèle la superposition de deux séries chronologiques. Une valeur de C très proche de $+1$ (ou -1) permet de détecter une liaison linéaire entre les évolutions dans le temps des deux variables (Py, 2007, p.260). Dans ce cas, une corrélation dans le temps existe qui est le point de départ d'une recherche de causalité.

Le tableau ci-dessous exprime le coefficient C de covariation linéaire entre le flux de navires immatriculés par pays et les 7 variables retenues précédemment ³⁸².

³⁸² PIB total, PIB/hab., Poste « Total des services exportés » dans la balance des paiements, Poste « Transports » dans la balance des paiements, Poste « Autres services aux entreprises » dans la balance des paiements, Poste « Services rendus par les administrations publiques » dans la balance des paiements, Flux entrants d'investissements directs internationaux dans la balance des paiements.

Tableau 38 : Synthèse des coefficients de covariation linéaire « flux de navires » par pays et variables

Coefficients de covariation linéaire entre le flux de navires immatriculés par pays et les variables ci-dessous.							
	PIB total (en USD et taux de change constants 2005)	PIB/hab. (en USD et taux de change constants 2005)	Poste « Total des services exportés » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Transports » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Autres services aux entreprises » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Services rendus par les administrations publiques » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Flux entrants directs internationaux dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)
<i>Antigua & Barbuda</i>	0,7812	0,7301	0,7534	0,7136	0,6703	0,7315	0,5281
<i>Bahamas</i>	0,1193	0,1349	0,1216	0,0419	-0,0481	0,1089	0,0286
<i>Barbade</i>	0,0647	0,0590	0,1093	0,0763	-0,0355	-0,0303	-0,0715
<i>Belize</i>	-0,1766	-0,1937	-0,1388	-0,3056	-0,1566	-0,1006	-0,1818
<i>Iles Cayman^a</i>	0,0874	0,1566					
<i>Dominique</i>	0,1759	0,1482	0,1530	0,2158	0,1026	0,3629	-0,0572
<i>Panama</i>	0,6721	0,6889	0,6532	0,6520	-0,1356	-0,3228	0,6702
<i>Saint-Kitts & Nevis</i>	0,5135	0,4535	0,4671	0,5573	0,5678	0,5241	0,5688
<i>Saint-Vincent & les G.</i>	-0,2489	-0,2547	-0,3333	-0,3168	-0,3767	0,1402	-0,1816

Sources : Angelelli, P. (2011), Coefficients calculés à partir des données CNUCED (2011), des bases de données UNCTADstat. Disponibles en ligne : < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLanguage=fr > [Site consulté en juillet 2011].

Notes : (a) Données de la balance des paiements non disponibles.

Aucune valeur de C n'est proche de + 1 ou -1.

Sur 58 valeurs calculées de « C » concernant 8 pays, plus les Iles Cayman, et 7 variables comparées aux flux annuels de navires :

. aucune n'atteint les |0,80|

. 41 résultats ne dépassent pas les |0,50|

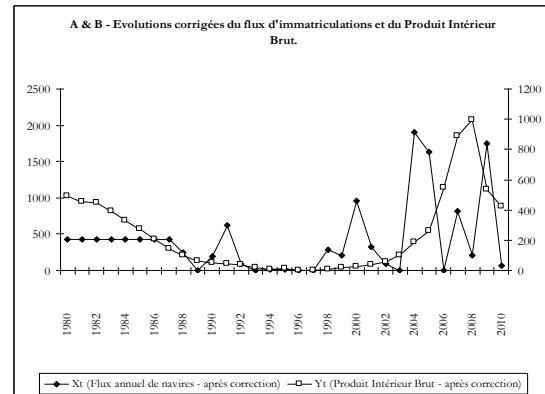
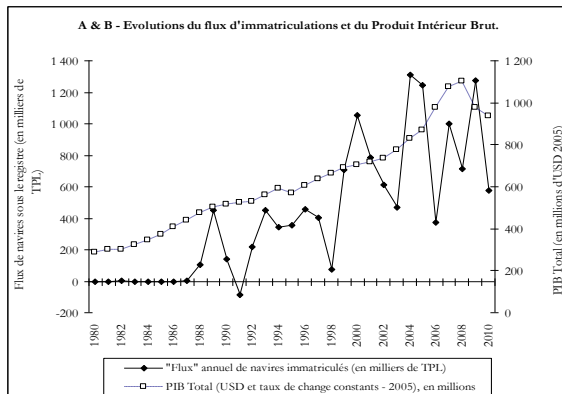
. 28 ne dépassent pas les |0,20|.

Les valeurs « hautes » de C ($|0,70| \geq C > |0,80|$) ne concernent qu'Antigua & Barbuda et ses variables de PIB, PIB/hab., Services exportés, Transports et Services rendus par les Administrations publiques qui évoluent dans le même sens que la variable « flux annuel de navires ».

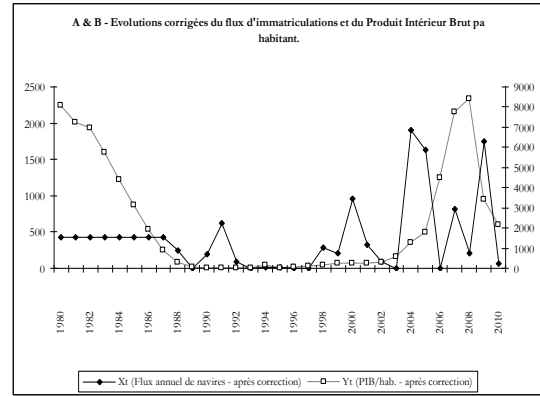
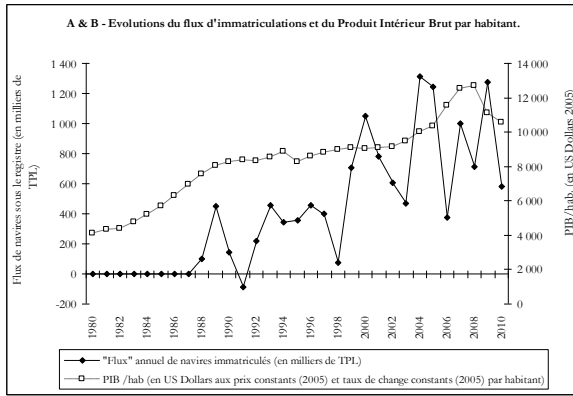
Visuellement, les données sont appariées et portées sur un graphique où l'échelle du temps figure en abscisses (de 1980 à 2010) et les deux variables en ordonnées de part et d'autre du graphique. Puis, dans la mesure où ces deux séries chronologiques de variables n'ont pas nécessairement la même échelle, on opère les changements de variables (variables centrées réduites) pour faciliter la comparaison visuelle des évolutions.

2. Examen du cas d'Antigua & Barbuda.

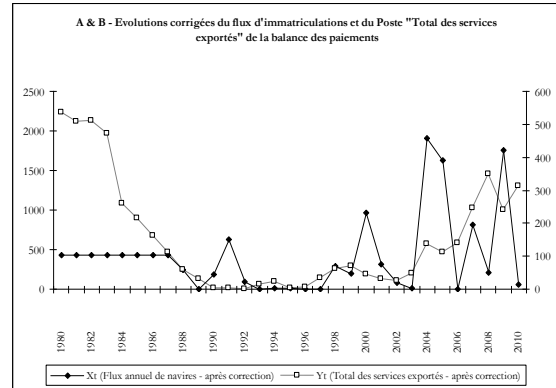
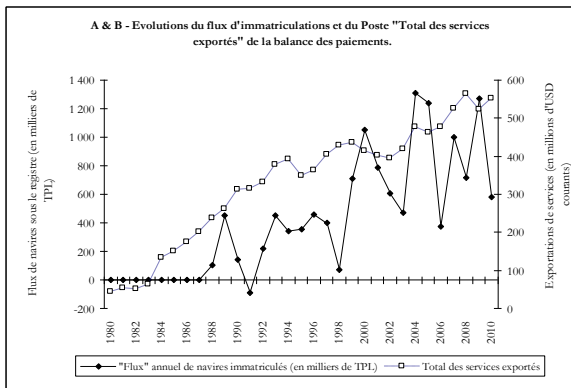
A titre d'illustrations, les deux types de graphiques ci-dessous comparent, pour Antigua & Barbuda (noté « A & B »), les évolutions du flux d'immatriculations et du produit intérieur brut ($C = +0,7812$), en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t).



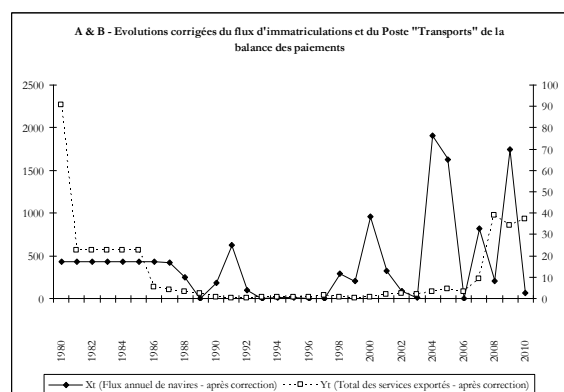
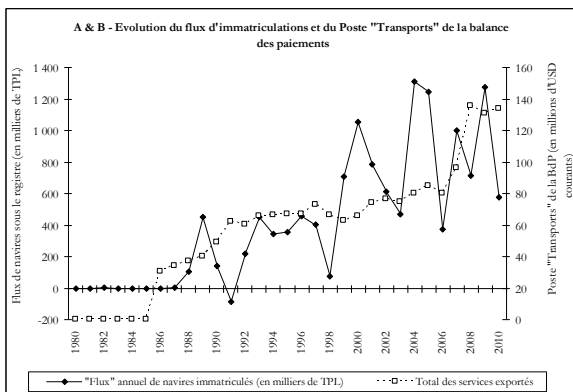
Pour $C = +0,7334$, les évolutions du flux d'immatriculations et du PIB/hab., en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



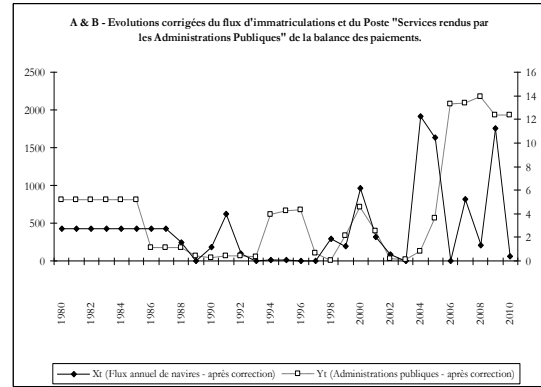
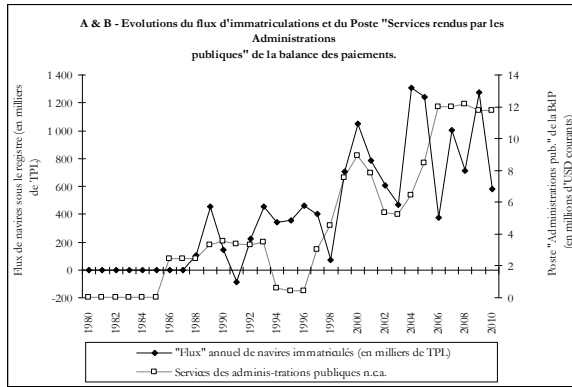
Pour $C = +0,7334$, les évolutions du flux d'immatriculations et du Poste « Total des services exportés », en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-après :



Pour $C = +0,7136$, les évolutions du flux d'immatriculations et du Poste « Transports », en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-après :



Pour $C = +0,7315$, les évolutions du flux d'immatriculations et du Poste « Services rendus par les Administrations publiques », en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



Lorsqu'on se base sur les évolutions des flux annuels de navires à comparer aux évolutions des autres variables, les résultats du calcul de « C » sont cohérents avec ceux des coefficients de corrélation « r » rappelés dans le tableau synthétique figurant plus haut.

De 1980 à 2010 en général, **aucune corrélation n'apparaît entre les flux annuels de navires et les variables économiques choisies.**

Pour la cas particulier d'Antigua & Barbuda, l'interprétation visuelle empirique des valeurs « hautes » de C ($|0,70| \geq C > |0,80|$) laisse entrevoir certaines correspondances de « pics » et de « creux », avec un déphasage de deux ans pour le PIB, le PIB/hab. et le Poste « Services rendus par les Administrations publiques » ou d'un an pour les Poste « Total des services exportés » et « Transports ». Ce décalage dans le temps est un indice de l'existence possible d'une relation de cause à effet entre le flux de navires et les variables, mais les éventuels canaux de transmission n'ont pas été étudiés ici. On peut simplement formuler de nouveau les hypothèses avancées précédemment (dans le cas de la corrélation linéaire) pour l'« exception antiguaise »³⁸³ : importance du « poids » relatif de la flotte dans l'économie, forte croissance récente de cette flotte compensant partiellement la moindre antériorité de l'activité (par rapport au Panama par exemple), « clientèle » stable d'armateurs allemands, stabilité des droits initiaux et annuels d'immatriculation, gestion directe du registre (pas de sous-traitance à une société privée et/ou extérieure), etc. Par ailleurs, peut-être le cas des covariations d'Antigua & Barbuda peut-il également trouver une explication dans des facteurs sous-jacents communs aux variables choisies.

³⁸³ sans pouvoir à ce stade « doser » leur impact sur les variables, ni expliquer pourquoi et comment des pays qui semblent présenter des caractères proches (Bahamas, St.Vincent & les Grenadines, St.Kitts & Nevis) ne rencontrent pas le même « succès ».

B. Observations et interprétation par pays de covariations linéaires à partir des stocks de navires.

1. Présentation d'ensemble.

La situation d'Antigua & Barbuda amène à compléter l'analyse entreprise par la recherche de covariations linéaires à partir des stocks de navires, et non plus à partir de flux comme au paragraphe précédent.

Le tableau n°40 exprime le coefficient C de covariation linéaire entre le stock de navires immatriculés par pays et les 7 variables retenues.

Comme en matière de corrélation, la prise en compte de stocks de navires dans les calculs de covariation majore l'effet de l'ensemble des flottes sur les variables économiques.

A l'instar des covariations linéaires calculées à partir des flux, chacune des variables est liée au temps dans la recherche des covariations à partir des stocks. De même, le coefficient C de covariation linéaire, qui exprime la liaison de chacune des variables avec le temps, varie entre -1 et $+1$. Une valeur de C égale à $+1$ (ou -1) traduit la superposition de deux séries chronologiques. Une valeur de C très proche de $+1$ (ou -1) permet de détecter une liaison linéaire entre les évolutions dans le temps des deux variables.

Sur 58 valeurs calculées de « C » concernant 8 pays, plus les Iles Cayman, et 7 variables comparées aux flux annuels de navires :

- . 20 dépassent les $|0,80|$ (et dans ces vingt, six dépassent les $|0,90|$)
- . 48 résultats dépassent les $|0,50|$.

Tableau 39 : Synthèse des coefficients de covariation linéaire « stocks de navires » par pays et variables

Coefficients de covariation linéaire entre le stock de navires immatriculés par pays et les variables ci-dessous.							
	PIB total (en USD et taux de change constants 2005)	PIB/hab. (en USD et taux de change constants 2005)	Poste « Total des services exportés » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Transports » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Autres services aux entreprises » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Poste « Services rendus par les administrations publiques » dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)	Flux entrants d'investissements directs internationaux dans la balance des paiements (en millions d'USD courants)
<i>Antigua & Barbuda</i>	0,9434	0,8359	0,8239	0,8639	0,8950	0,9114	0,7575
<i>Bahamas</i>	0,9313	0,6562	0,9369	0,8431	0,7466	0,5567	0,8129
<i>Barbade</i>	0,8152	0,7897	0,7811	0,6921	0,6283	0,3650	0,4569
<i>Belize</i>	0,7269	0,7277	0,5662	0,4675	0,1260	0,0244	0,4903
<i>Iles Cayman^a</i>	0,8387	0,5803					
<i>Dominique</i>	0,6442	0,6748	0,5766	0,0877	0,7049	0,2006	0,6250
<i>Panama</i>	0,9674	0,9599	0,9354	0,9390	0,8047	-0,7263	0,8388
<i>Saint-Kitts & Nevis</i>	0,5755	0,4738	0,5940	0,4888	0,6768	0,7121	0,7109
<i>Saint-Vincent & les G.</i>	0,7696	0,7688	0,8436	0,8517	0,6613	0,5772	0,6681

Sources : Angelelli, P. (2011), Coefficients calculés à partir des données CNUCED (2011), des bases de données UNCTADstat. Disponibles en ligne : < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLanguage=fr > [Site consulté en juillet 2011].

Notes : (a) Données de la balance des paiements non disponibles.

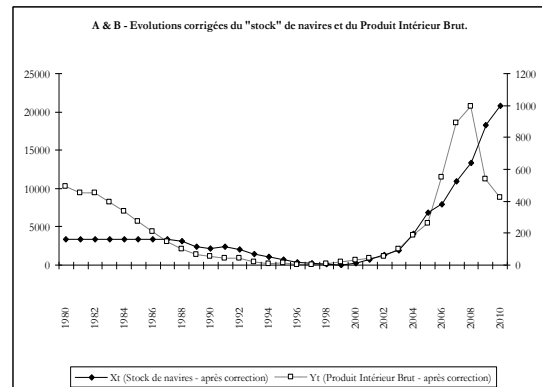
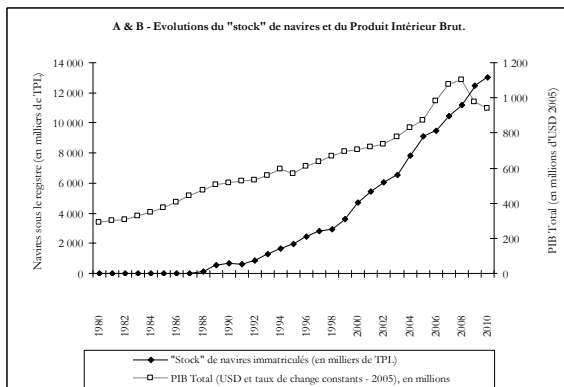
2. Examen du cas d'Antigua & Barbuda.

Dans ce contexte, la moyenne des valeurs « hautes » de C ($C > |0,80|$) ne concerne qu'Antigua & Barbuda avec $C_{\text{moy}} = +0,8616$ pour l'ensemble des variables PIB, PIB/hab., Services exportés, Transports, Autres services aux entreprises et Services rendus par les Administrations publiques, qui évoluent dans le même sens que la variable « stock de navires »³⁸⁴.

³⁸⁴ Il convient de remarquer également que le Panama établirait un « score » supérieur en valeur absolue ($|0,8816|$) à celui d'Antigua & Barbuda, si l'on exceptait l'évolution du poste « Services rendus par les administrations publiques » et seulement $+0,6741$ si l'on tient compte du signe de C pour ce poste au Panama ($-0,7263$).

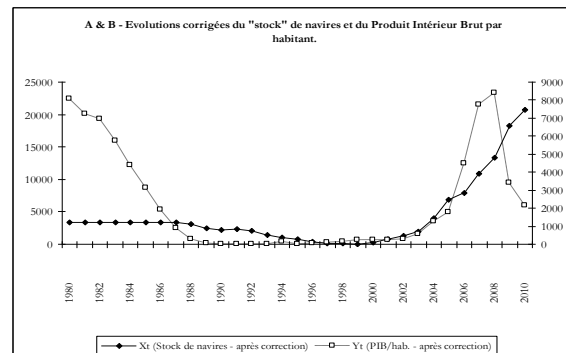
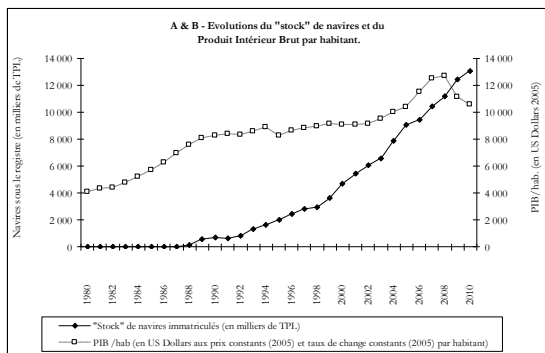
On procède à la même opération pour l'appréciation visuelle de l'effet des stocks que pour l'appréciation visuelle des flux sur les graphiques : d'abord, appariement des données et report sur un graphique où l'échelle du temps figure en abscisses (de 1980 à 2010) et les deux variables en ordonnées de part et d'autre du graphique ; puis changements de variables (variables centrées réduites) pour faciliter la comparaison visuelle des évolutions.

Pour $C = +0,9434$, les évolutions du stock d'immatriculations et du PIB total, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :

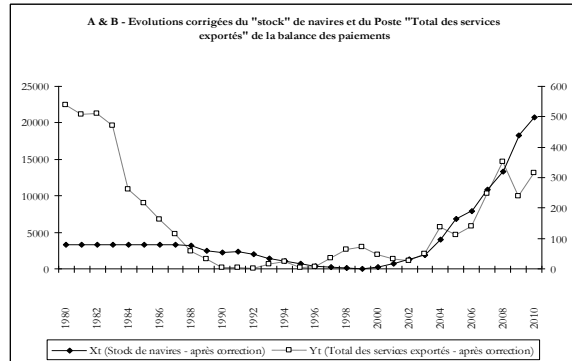
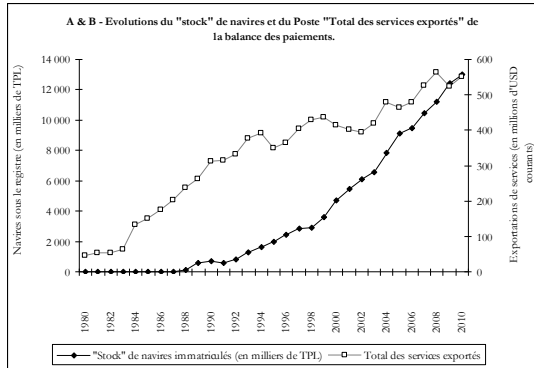


La valeur « haute » du coefficient C, et la proximité des courbes confirment la covariation dans le temps des deux phénomènes. L'intérêt du graphique – en particulier du graphique corrigé – est qu'il permet, par un phasage empirique des deux phénomènes, de voir que, au moins sur la période récente 2006-2010, **la croissance du PIB a précédé la croissance de la flotte**, et non l'inverse.

Pour $C = +0,8359$, les évolutions du stock d'immatriculations et du PIB/hab., en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :

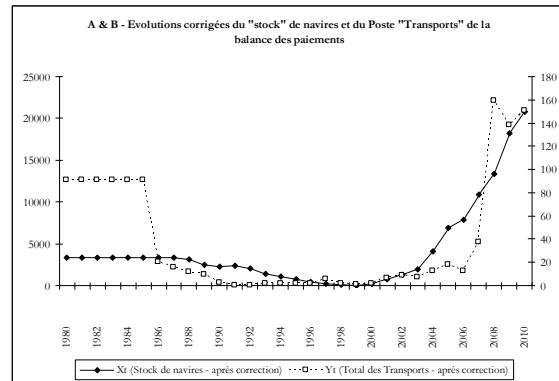
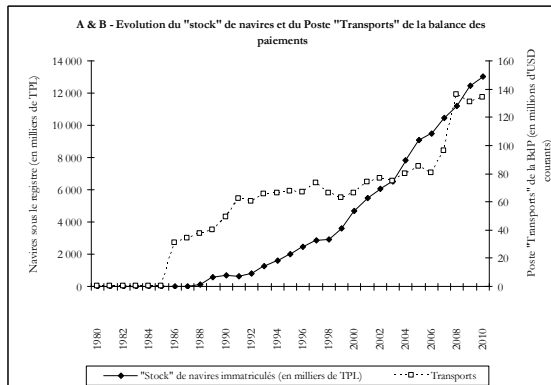


Pour $C = +0,8239$, les évolutions du stock d'immatriculations et du Poste « Total des services exportés » de la balance des paiements, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



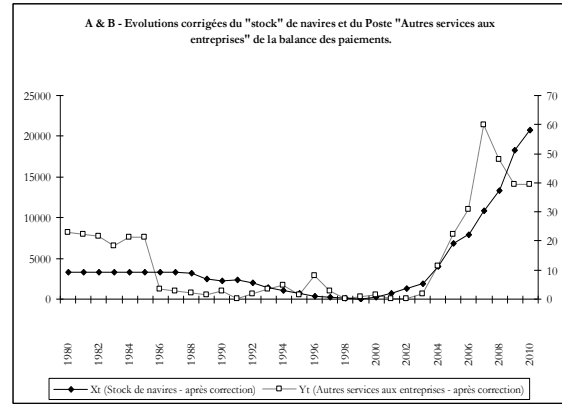
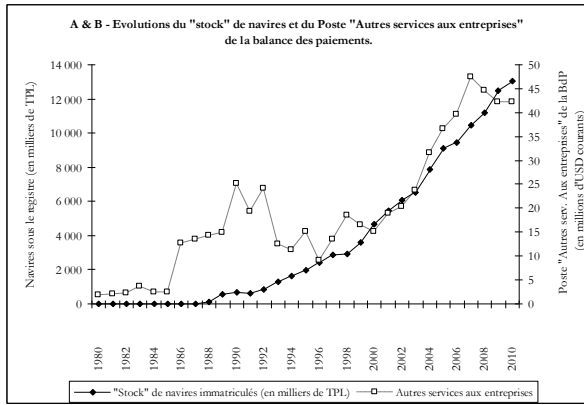
Malgré des tendances assez proches, les évolutions se distinguent, surtout en fin de période, ne permettant pas d'établir un lien entre les deux phénomènes.

Pour $C = +0,8639$, les évolutions du stock d'immatriculations et du Poste « Transports » de la balance des paiements, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



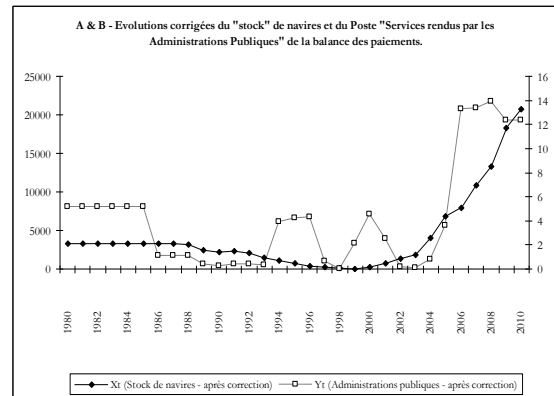
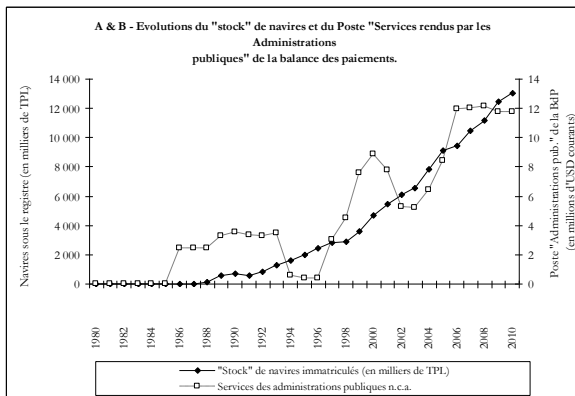
Mises à part les tendances assez proches, rien ne permet d'établir un lien entre les évolutions.

Pour $C = +0,8950$, les évolutions du stock d'immatriculations et du Poste « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-après :



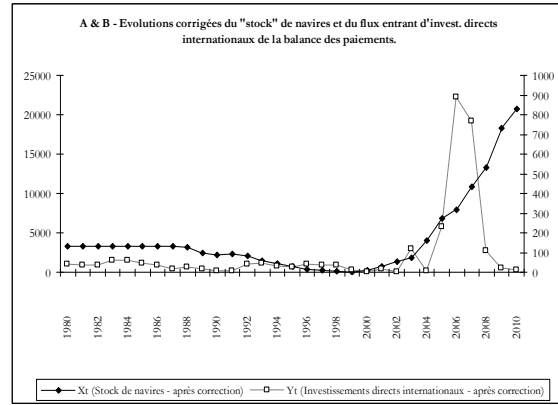
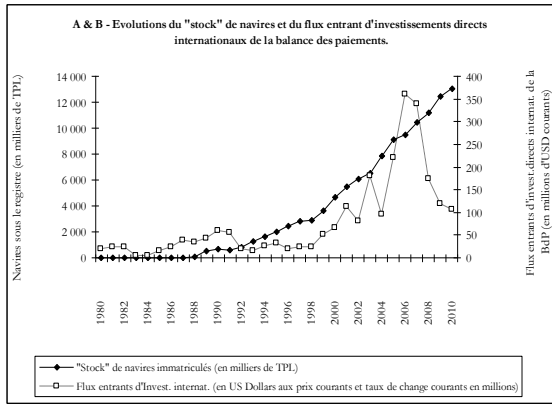
De nouveau, la valeur « haute » du coefficient C, et la « proximité » des courbes confirment la covariation dans le temps des évolutions du stock de navires et du Poste « Autres services aux entreprises ». Toutefois, le graphique corrigé permet de noter que de 2005 à 2010, **la croissance du Poste concerné a précédé d'un an la croissance de la flotte**, écartant *a priori* un lien de causalité.

Pour $C = +0,9114$, les évolutions du stock d'immatriculations et du Poste « Services rendus par les Administrations publiques » de la balance des paiements, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



La valeur très élevée du coefficient C confirme la covariation dans le temps des évolutions des deux variables. De nouveau, le graphique corrigé permet cependant de pondérer l'existence d'un lien. En effet, de 2006 à 2010, **la croissance du poste « Services rendus » a précédé la croissance de la flotte**, suggérant la faible contribution de la flotte à l'évolution de cette variable.

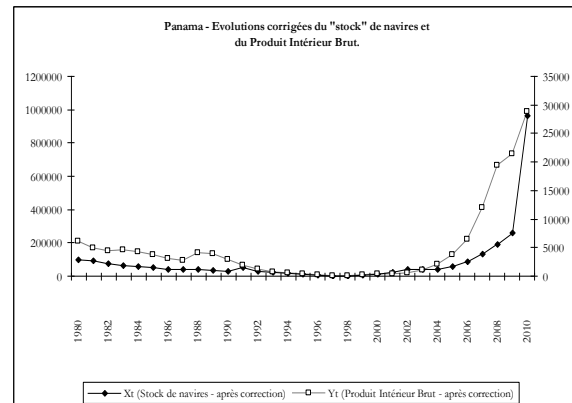
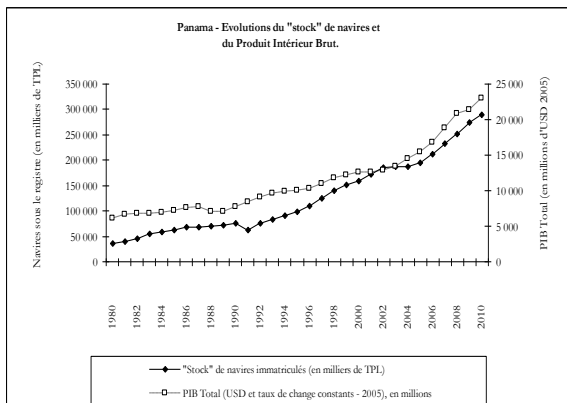
Enfin, pour $C = +0,7575$, les évolutions du stock d'immatriculations et du Poste « flux entrants d'investissements directs internationaux » de la balance des paiements, en données brutes (x_t, y_t) et en données ajustées (X_t et Y_t) figurent ci-dessous :



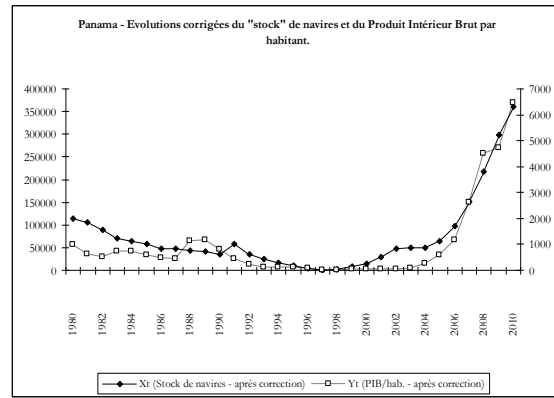
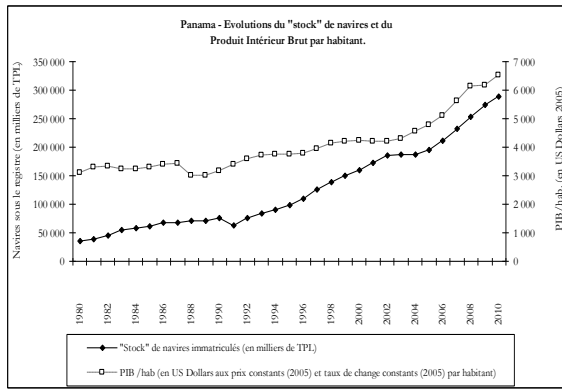
La relative faiblesse du coefficient C (+0,7575) n'empêche pas de procéder à examen empirique des graphiques ci-dessus. La grande variabilité des chiffres des investissements directs internationaux ne permet pas de caractériser un lien entre les deux variables.

3. Examen du cas de Panama.

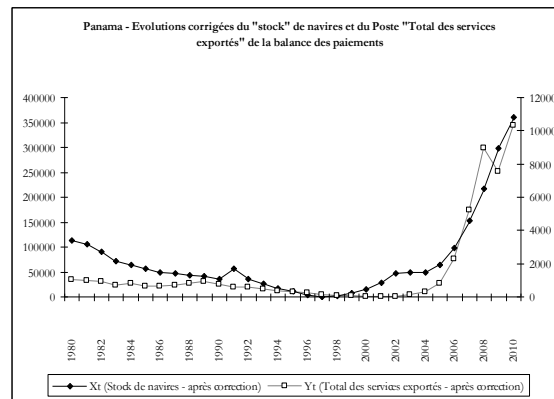
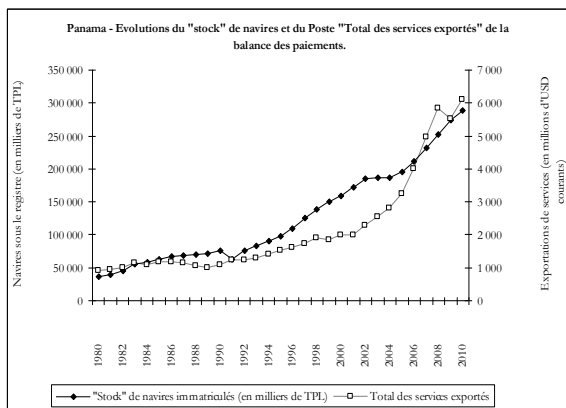
L'examen du cas du Panama, qui est l'autre pays disposant de coefficients de covariation élevés pour le PIB, PIB/hab., le Poste « Total des services exportés » et le Poste « Transports » révèle les points suivants :



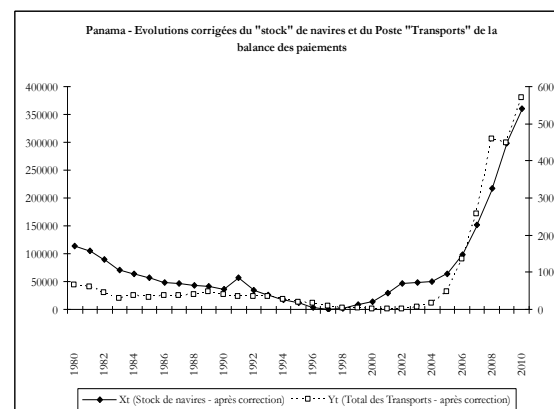
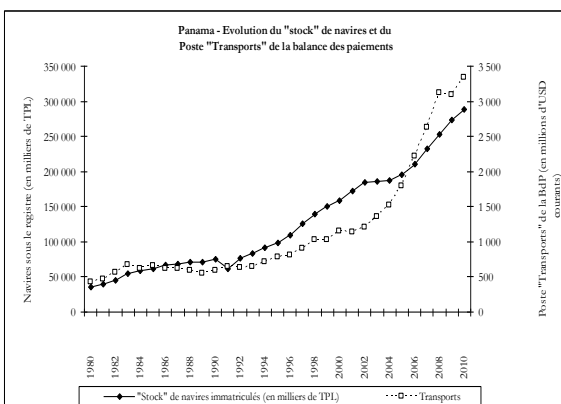
- Le stock de navires et le PIB total présentent un coefficient de covariation élevé ($C=+0,9674$), mais l'évolution du PIB précède dans le temps celle de la flotte.



- Le stock de navires et le PIB/hab. évoluent aussi de façon sensiblement analogue sur la période 1980-2010 ($C=+0,9599$), quoique la précession de l'évolution du PIB/hab. sur l'évolution du stock de navires soit moins manifeste que dans le cas du PIB total.



- L'augmentation du stock de navires et l'évolution du Total de services exportés concordent logiquement (ici $C=+0,9354$). Néanmoins, à partir de 2006, l'évolution du Total des services exportés précède celle du stock de navires.



- Enfin, le coefficient de covariation du stock de navires et du Poste « Transports » de la balance des paiements de Panama apparaît très proche de +1 ($C=+0,9390$). Mais postérieurement à 2006, le Poste « Transports » précède l'évolution du stock de navires.

C. Interprétation générale des covariations.

Les chiffres relatifs aux flux et aux stocks qui viennent d'être examinés appellent plusieurs interprétations :

- comme on l'a vu en matière de corrélation linéaire simple, la variable « flotte » n'a pas d'effet significatif sur les 7 variables choisies, sauf pour Antigua & Barbuda et le Panama.

- l'effet « stock » majore les effets « flux ». Autrement dit, les coefficients de covariation basés sur les évolutions des stocks sont plus proches de +1 (c'est-à-dire plus « forts ») que les coefficients basés sur les flux.

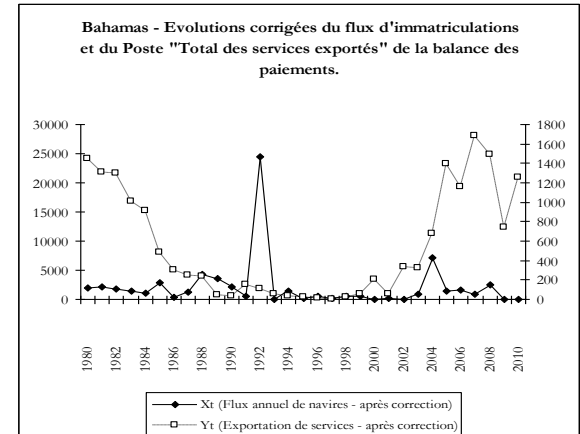
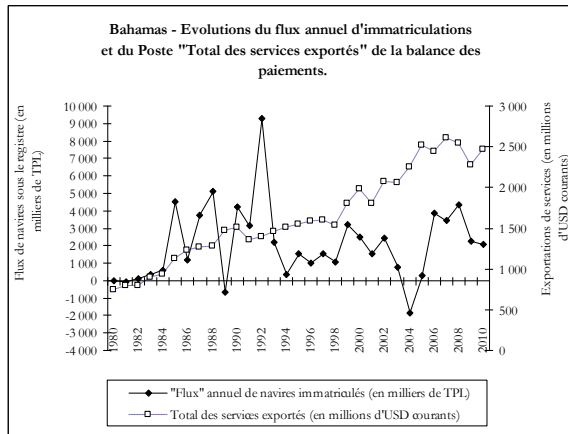
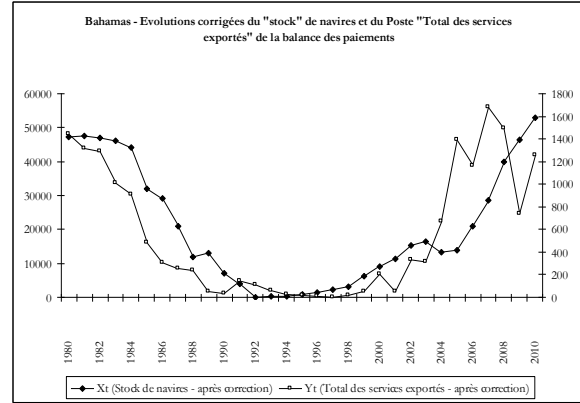
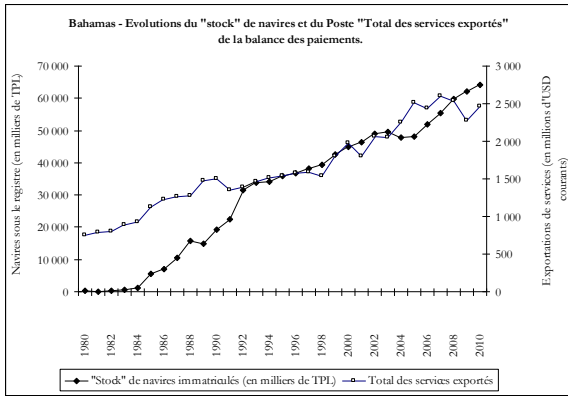
- Toutefois, l'éventuel effet-stock n'apparaît pas absolu de sorte que les coefficients de covariation les plus « forts » concernent d'abord Antigua & Barbuda (flotte = 13 millions de tpl), puis Panama (flotte = 288 millions de tpl), mais pas les Bahamas (flotte = 64 millions de tpl) qui ne bénéficient pas d'un effet stock aussi important sur les 7 variables que les deux autres.

- Enfin, il s'agit de savoir, si et dans quelle mesure, l'approche en termes de covariation confirme ou non les éléments recueillis au titre de l'approche en termes de corrélation :

. Flotte et PIB : l'approche en termes de covariation confirme l'importance du stock de navires. Les coefficients de covariation sont cohérents avec les coefficients de corrélation d'Antigua & Barbuda et du Panama. Toutefois, les comparaisons visuelles des séries chronologiques n'indiquent pas empiriquement le caractère contributif de la flotte (flux et stock) aux PIB et PIB/hab. Au contraire, les années récentes attestent plutôt que la croissance de la flotte est « tirée » par la croissance du PIB et non l'inverse.

. Flotte et poste « Services exportés ». De même que la corrélation entre le stock de navires et le poste « Total des services exportés » de la balance des paiements, la covariation est « forte » pour le Panama ($C=+0,9354$) et les Bahamas ($C=+0,9369$), immédiatement suivis de Saint-Vincent & les Grenadines ($C=+0,8436$) et d'Antigua & Barbuda ($C=+0,8239$). En revanche, l'examen en termes de flux de navires confirme la place d'Antigua & Barbuda ($C=+0,7534$) et non celle des autres pays : le Panama ($C=+0,6532$), les Bahamas ($C=+0,1216$) et Saint-Vincent & les Grenadines ($C=-0,3333$). Au regard des graphiques, cette situation peut s'interpréter de la façon suivante : la forte croissance de la flotte combinée à un volume important de navires semble

contribuer de façon très significative à la croissance des services exportés. L'examen de covariations des séries temporelles confirme les résultats des calculs de corrélation précédemment effectués.



. Flotte et poste « Transports » de la balance des paiements. Les variables « stock de navires » et « Transports » ont des coefficients de covariation très forts pour Panama ($C=+0,9390$), ainsi que pour Antigua & Barbuda ($C=+0,8639$) et les Bahamas ($C=+0,8431$). Aucune covariation significative n'est à noter pour les autres pays. L'approche en termes de flux de navires ne confirme que la position d'Antigua & Barbuda ($C=+0,7136$) et l'étude des corrélations.

. Flotte et poste « Autres services aux entreprises ». Comme en matière de coefficients de corrélations, Antigua & Barbuda ($C=+0,8950$) et le Panama ($C=+0,8047$) affichent les meilleurs coefficients de covariation entre le stock de navires et les « Autres services aux entreprises ». Les calculs de covariations avec les flux de navires « éliminent » tous les pays sauf Antigua & Barbuda ($C=+0,6703$) qui voit sa position confirmée par rapport à l'examen des coefficients de corrélation.

. Flotte et poste « Services rendus par les Administrations publiques ». Seule Antigua & Barbuda affiche un coefficient de covariation élevé ($C=+0,9114$) entre le poste « Services rendus par les Administrations publiques » et le stock de navires. Antigua & Barbuda est également au premier rang pour le coefficient de covariation entre le poste « Services rendus par les Administrations publiques » et le flux annuel de navires. Ces positions confirment les calculs de corrélation linéaire. Quant aux éléments possibles d'explication, on renvoie au paragraphe relatif à l'importance quantitative de la flotte et au montant des redevances.

. Flotte et investissements directs internationaux. On retrouve de nouveau de forts coefficients de covariation entre les stocks de navires et les IDI pour le Panama ($C=+0,8388$), les Bahamas ($C=+0,8129$) et Antigua & Barbuda ($C=+0,7575$). L'examen des relations entre les flux de navires et les IDI n'établit aucune relation significative entre ces variables pour les 8 pays de l'étude. Ces résultats confirment ceux des coefficients de corrélation.

De nouveau, comme pour les corrélations, à quelques exceptions près concernant certains pays ou variables, il n'y a pas de covariation entre la « flotte », exprimée en flux ou en stocks de navires, et les 7 variables économiques choisies pour les pays de l'étude. Ce constat va à l'encontre de l'existence lien entre l'hébergement de flottes de libre immatriculation et la croissance économique dans les petites économies insulaires de la Caraïbe qui accueillent cette activité.

SECTION III. SYNTHÈSE DES RESULTATS.

La libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ?

Les Sections I et II qui précèdent ont précisé et appliqué des éléments de méthodologie fondée sur l'utilisation des corrélations linéaires simples et des covariations linéaires. Le but était de mettre en évidence les liens éventuels entre les données de flotte et les données économiques.

L'intuition qui a guidé ce travail était en effet qu'il pouvait exister, à partir de l'exemple de petites économies insulaires de la Caraïbe, une relation positive, voire un lien de causalité, entre la domiciliation de navires sous le régime de la libre immatriculation et une batterie d'indicateurs économiques. De la sorte, l'activité de libre immatriculation serait confirmée comme un élément pertinent des stratégies de développement de ces pays.

Or, à quelques exceptions près (Antigua & Barbuda et les Bahamas pour les variables PIB total, ainsi que les postes « Total des services exportés » et « Transports » de la balance des paiements), il n'y a pas dans les petites économies insulaires de l'étude de corrélation significative entre la flotte domiciliée (exprimée en flux annuels ou en stocks) et les sept variables économiques choisies pour les huit pays de l'étude.

L'utilisation de la covariation linéaire, rapportant les variables « flotte » et les variables économiques avec l'échelle de temps de 1980 à 2010, ne change pas les résultats généraux obtenus par les corrélations linéaires simples, mais permet d'affiner la recherche sur les exceptions précitées.

Par exemple, pour Antigua & Barbuda, l'analyse des données par covariations linéaires confirme la corrélation du PIB, ainsi que des postes « Autres services aux entreprises » et « Services rendus par les Administrations publiques », avec les données de flotte. Toutefois, sur la période récente, la croissance du PIB, la croissance du poste « Autres services aux entreprises » et celle des « Services rendus par les Administrations publiques » ont précédé la croissance de la flotte.

La Section III synthétise les résultats obtenus : en général, le PIB ainsi que les éléments de la balance des paiements traduisant l'activité économique, ne sont pas significativement corrélés à la flotte domiciliée.

Les exceptions statistiques (concernant tout particulièrement Antigua & Barbuda) pourraient s'expliquer par le volume de navires immatriculés dans ces pays. Mais la présente recherche n'a pas été approfondie sur ce cas.

Pour les autres pays, une explication est sans doute à rechercher dans « the bottom course », la course vers le bas, ou encore la concurrence entre pavillons de libre immatriculation qui conduit les nouveaux entrants à tirer de moins en moins de ressources de cette activité.

I. Le résultat majeur.

Le résultat majeur devant être mis en exergue est qu'il apparaît que le PIB et les éléments de la balance des paiements ne sont pas significativement corrélés à la flotte, qu'il s'agisse des « stocks » de navires présents dans les registres ou *a fortiori* des flux annuels.

II. Essai d'explication économique : distinctions et nuances

Quelques distinctions s'imposent cependant dans la recherche d'une explication économique à ces résultats, qui distinguent la cas d'Antigua & Barbuda (et dans une moindre mesure celui du Panama, qui ne fait pas partie des petites économies insulaires).

A. Un effet de volume.

En premier lieu, il semble au vu des résultats qu'il existe un effet de volume. Dit autrement, le volume de la flotte immatriculée importe dans les résultats.

Les pays de la Caraïbe où la flotte est importante (plus de 1000 navires de commerce d'une jauge brute de 1000 « UMS » et plus) semblent prédisposer à une corrélation positive entre la flotte et le PIB et certaines variables de la balance des paiements. C'est la cas d'Antigua & Barbuda en tant que petite économie insulaire, et du Panama en tant qu'économie « de référence » de la libre immatriculation).

En revanche, en-dessous de ces « trappes », le lien n'existe pas, quelle que soit l'importance de la flotte.

Une flotte importante est le garant d'une expérience accumulée.

B. Un effet d'ancienneté.

Le deuxième élément d'explication économique du résultat général (et de la position particulière d'Antigua) réside dans l'ancienneté de l'activité, qui peut également être considérée comme constitutif d'une expérience accumulée.

De ce point de vue, on peut distinguer dans l'étude les registres « établis » et « *challengers* ».

1. Le succès des registres établis.

Les registres établis sont ceux qui disposent à la fois d'une antériorité dans l'activité de libre immatriculation et d'une « clientèle » importante (les deux étant en partie liés).

Une interprétation économique de leur succès (en termes de corrélation et covariations entre les variables de flottes et les variables économiques), est à rechercher dans le fait que ces pavillons ont su intégrer la libre immatriculation à d'autres services juridiques et financiers *offshore* et qu'ils disposent ainsi d'une assise plus vaste, voire d'une sorte de *cluster* maritime, financier et juridique.

Il s'agit ici également d'Antigua & Barbuda (et du Panama).

On retrouve peut-être un point d'application de la distinction des canaux de croissance liés au commerce international évoqués plus haut avec le canal d'efficience et le canal de volume (Marques, 2009) : Antigua & Barbuda (et le Panama) ayant bénéficié du premier plutôt que du second.

2. Les *challengers* restent à la traîne.

Les positions des registres établis sont contestées par des « *challengers* » (T. Alderton & Winchester, 2002b).

Ceux-ci sont néanmoins en position très difficile pour « attirer des clients » au détriment des registres établis.

a) Quantitativement, ils ne peuvent agir que sur des marges qui rapportent peu et peuvent coûter beaucoup.

i. Pour « casser les prix » et détourner la clientèle habituée des registres établis, les *challengers* ne disposent pas de nombreuses possibilités :

- il leur faut limiter les coûts administratifs : ce qui signifie que ces pays n'ont pas réellement d'administration agissant pour l'Etat du pavillon ;

- il leur faut réduire les prétentions de recettes fiscales : droits d'immatriculation, droits annuels et fiscalité (taxe au tonnage) plus faibles que ceux des registres établis ;
- il leur faut accepter une « fiction totale » consistant à n'avoir aucune gestion dans le pays d'immatriculation (gestion du registre entier par une société privée à l'étranger contre le versement de *royalties*, ou gestion des navires sans clause de résidence) ;
- il leur faut concéder des avantages juridiques supplémentaires par rapport aux registres établis s'agissant en particulier des conventions internationales non ratifiées – ou ratifiées et non appliquées – ou s'agissant des droits et avantages concédés aux entités non résidentes ou *International Business Corporations* ;
- il leur faut enfin accepter d'immatriculer des navires à risques (âge, présence de déficiences déjà signalées, voire accidents) ou opérant sur des transports peu rémunérateurs et « en fin de cycle » au sens donné supra dans les quatre catégories de pays de la nouvelle typologie des pavillons (Chapitre III, Section III, §III).

Ces dispositions « concurrentielles » rapportent peu : peu de recettes fiscales, peu d'emplois administratifs, peu d'emplois privés induits par la non-localisation des registres ou de la gestion extérieure des navires. On ne peut pas non plus en attendre un effet d'entraînement sur l'économie du pays d'accueil ou l'emploi.

ii. En revanche, les possibilités concurrentielles peuvent coûter beaucoup :

- l'immobilisation des navires « à risques » dans le cadre de contrôles par l'Etat du port, ou de mauvaises performances du pavillon (quel que soit le type d'audit) font « perdre des clients » au pavillon et augmenter les primes d'assurance.
- Surtout, les obligations de l'Etat du pavillon résultant de l'immatriculation de navires sous-normes et non suivis par l'administration maritime peuvent être plus coûteuses que les recettes escomptées (obligations minimales prévues par le Conventions des Nations unies sur le droit de la mer : enquêtes après accident, vérification de la qualification du personnel embarqué en particulier du capitaine, représentation de l'Etat devant les instances judiciaires internationales (comme le Tribunal international du droit de la mer) ou nationales (juridictions des Etats côtiers, lorsqu'un navire étranger est impliqué ou responsable d'un accident, naufrage ou pollution), etc.

- Enfin, les dispositions concurrentielles évoquées détériorent l'image politique du pays d'accueil.

b) La qualité n'est souvent pas accessible aux nouveaux entrants.

En alternative à l'action sur les prix, une action qualitative – comme celle développée par le registre de l'Île de Man (K. Cullinane & Robertshaw, 1996) – requiert des moyens qui ne sont souvent pas à la portée des nouveaux entrants (T. Alderton & Winchester, 2002b), et en particulier un environnement juridique et financier au sens large ³⁸⁵ permettant d'accompagner les entreprises maritimes étrangères qui immatriculent leurs navires.

Pour résumer cette Seconde Partie, **la libre immatriculation n'apparaît pas profiter aux pays qui la pratiquent, sauf dans des conditions très exceptionnelles et inaccessibles aux nouveaux entrants (flotte importante, législation sur les sociétés, législation fiscale, existence d'un environnement de services financiers, d'assurances et de banques).**

³⁸⁵ Système légal de droit des sociétés (création, fonctionnement, dissolution, responsabilité, etc.), d'hypothèques maritimes ; réseau bancaire ; assurances et réassurances ; ainsi que l'ensemble des professions auxiliaires qui vont avec.

CONCLUSION GENERALE

1. On peut rappeler sommairement que pour faciliter la compréhension du sujet le parti a été pris de préciser d'emblée les conditions historiques et géographiques de la naissance et du développement de la libre immatriculation des navires. A cette occasion, la tendance à l'universalisation du phénomène a été mise en évidence ; universalisation qui s'est accompagnée – cause ou effet ? – d'un certain « désarmement » des oppositions, voire d'une sorte de légitimation de la libre immatriculation. Celle-ci a en effet été reprise ou copiée par de nombreux Etats et territoires, qu'il s'agisse des petites économies insulaires (PEI) ou des pays maritimes traditionnels.

On a vu que parallèlement la science économique avait investi ce champ de recherche. En effet, à mesure que le reflux de l'emprise étatique et des relations d'autorité entourant la gestion nationale du pavillon laissait place à un pavillon ayant les caractères d'un service marchand offert par les Etats aux compagnies maritimes, l'émergence d'une « nouvelle économie du pavillon » – en fait l'économie avec ses concepts et outils transposés à l'étude des pavillons – a permis d'ancrer la libre immatriculation dans la science économique.

Reste que l'économie peine à déterminer les gagnants et les perdants de la libre immatriculation, entre d'une part un pragmatisme « ricardien » qui y voit un des aspects du libre échange créant des avantages nécessairement réciproques pour les pays réellement propriétaires des flottes de navires et pour les petites économies insulaires qui procèdent à leur enregistrement formel, et d'autre part une critique d'inspiration marxiste selon laquelle la libre immatriculation ne serait qu'une forme de dépendance et d'exploitation de certains pays par d'autres, renouvelant au niveau mondial la domination du capital sur le travail.

2. C'est dans ce contexte que le présent travail a choisi de porter l'attention sur un aspect particulier de l'économie du pavillon, à savoir : le gain que les petites économies insulaires peuvent ou non attendre de la domiciliation de flottes de libre immatriculation.

a) Pour cela, il a été nécessaire d'identifier les territoires de l'étude.

Cette identification a été déterminée par cinq critères, dont le critère géographique puisque le présent travail était délibérément centré sur la Caraïbe, le critère de petite économie insulaire (PEI), ainsi que le critère de la libre immatriculation qui a donné l'occasion de développer une typologie nouvelle et opérationnelle.

Les territoires finalement choisis sont apparus bien représentatifs de l'activité de libre immatriculation des navires pratiquée par des PEI de la Caraïbe : Antigua & Barbuda, les Bahamas, la Barbade, les Iles Cayman, la Dominique, St.Kitts & Nevis et St.Vincent & les Grenadines, auxquels on a ajouté Belize et le Panama comme pays continentaux de référence de cette activité.

b) Ensuite, il a fallu choisir les variables pertinentes.

i. Les variables économiques retenues appartiennent à deux sortes :

- des variables classiques de production et de croissance, mesurables, disponibles et universelles – malgré les critiques dont le PIB et la croissance sont l'objet de façon récurrente –,
- et des variables liées à la balance des paiements : car au fond, les échanges extérieurs sont apparus comme une des contraintes économiques majeures des petites économies insulaires – en tous cas, celles des PEI qui de par leur statut sont soumises aux contraintes macro-économiques ordinaires : nécessité de réserves de change, défense d'une parité monétaire et financement du développement à partir des résultats d'exportation de biens et de services – dans laquelle la libre immatriculation pouvait jouer un rôle.

ii. Les données « navires » retenues ici ont porté sur les flottes marchandes navigant à l'international et dont la gestion était délocalisable, en excluant les flottes de navires de pêche et de navires de plaisance.

c) Enfin la méthodologie a été fondée sur le recours à deux instruments : les corrélations linéaires simples entre les données « navires » et les différentes données « économiques » ; puis les covariations linéaires. Ces deux techniques ont permis de comparer les séries chronologiques de données sur 30 ans (1980-2010) et ont aidé à mieux repérer l'existence ou non d'un lien entre les flottes de navires domiciliées dans les petites économies insulaires et l'activité économique de ces dernières.

3. La libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ?

a) Au terme de ce travail, outre les acquis que sont la contribution à la prise en compte du pavillon maritime dans la science économique et le développement d'une nouvelle typologie des Etats du pavillon, le résultat de fond obtenu est le suivant :

il apparaît que le PIB, le PIB/hab. et en général les éléments de la balance des paiements ne sont pas significativement corrélés à la flotte, qu'il s'agisse des « stocks » de navires présents dans les registres ou *a fortiori* des flux annuels de nouvelles immatriculations dans les PEI étudiées.

Quelques distinctions et nuances s'imposent cependant.

i. En premier lieu, le volume de la flotte de navires immatriculée pèse dans les résultats. Les (rares) pays de la Caraïbe qui immatriculent sous leur pavillon une flotte importante (plus de 1000 navires de commerce d'une jauge brute de 1000 « UMS » et plus ³⁸⁶) semblent en effet prédisposés à une corrélation positive entre la flotte et le PIB et certaines variables de la balance des paiements (cas d'Antigua & Barbuda en tant que petite économie insulaire, et du Panama en tant qu'économie-témoin). En revanche en-dessous de ces « trappes » le lien n'existe pas ou n'est pas manifeste, quelle que soit l'importance de la flotte ou l'ancienneté de son implantation.

ii. En second lieu, s'agissant précisément de l'ancienneté de l'activité de libre immatriculation, on peut distinguer dans les résultats les « registres établis » et « *challengers* ».

- Les « registres établis » sont ceux qui disposent à la fois d'une antériorité dans l'activité de libre immatriculation et d'une « clientèle » importante (les deux étant en partie liés). Une interprétation des résultats est que ces pavillons ont probablement su intégrer la libre immatriculation à d'autres services juridiques et financiers *offshore* et disposent ainsi d'une assise plus vaste, voire d'une sorte de *cluster* maritime, financier et juridique. Pour les petites économies insulaires de la Caraïbe, il s'agit d'Antigua & Barbuda ³⁸⁷ (les résultats pour le Panama corroborent cette analyse).

³⁸⁶ Pour mémoire, en 2010, la France immatriculait 167 navires de cette catégorie ; Antigua & Barbuda : 1219 ; Bahamas : 1170 ; Panama : 6379 (Voir tableau intitulé « Classement des Pavillons et registres par nombre de navires immatriculés (2010) », *supra*).

³⁸⁷ dont 93,2% de la flotte marchande est détenue par des propriétaires allemands (CNUCED, 2010, p.48).

- Les « *challengers* » contestent les positions des registres établis (T. Alderton & Winchester, 2002b). Ils sont néanmoins en position très difficile car pour « attirer des clients » au détriment des registres établis ils ne peuvent agir que sur des marges qui rapportent peu et peuvent coûter beaucoup.

Pour « casser les prix » par rapport aux registres établis, les *challengers* ne disposent pas de nombreuses possibilités : en Ressources, il leur faut limiter les recettes fiscales liées aux immatriculations et, le cas échéant, aux sociétés *offshore* ; en Emplois, il leur faut limiter les dépenses liées à l'administration maritime, voire concéder (ou affermer) la gestion des activités de libre immatriculation à des organismes privés qui acceptent de reverser sous la forme de redevances ou de *royalties* une part seulement des gains au pays d'accueil.

Le risque assumé par les *challengers* peut en revanche être élevé : immatriculation de navires âgés et potentiellement « accidentogènes » ; non application de tout ou partie des conventions internationales maritimes ; risque pour le pays d'immatriculation d'être poursuivi en indemnisation par les Etats côtier ou personnes victimes d'accidents, etc.

En résumé, au regard des données sélectionnées, **la libre immatriculation des navires n'apparaît donc pas profiter aux petites économies insulaires caribéennes qui la pratiquent, sauf dans des conditions très exceptionnelles et à vrai dire peu accessibles aux nouveaux entrants (flotte importante, législation sur les sociétés, législation fiscale, existence d'un environnement administratif, de services financiers, d'assurances et de banques). Au surplus, il semble que la concurrence entre les pavillons de libre immatriculation conduira les nouveaux entrants à tirer de moins en moins de ressources de cette activité.**

b) Au-delà de ces éclairages, il est possible que les économistes Ricardo et Marx aient l'un et l'autre raison.

i. Le premier en prétendant en substance que chaque pays dispose d'un avantage comparatif qui lui permet d'échanger ce qu'il a contre ce qu'il veut. La mondialisation, qui voit cohabiter sous différents statuts des territoires économiques juridiquement cloisonnés et une grande liberté dans la circulation des biens, des capitaux et des services, confirme les *Principles* de David Ricardo. Les conditions premières du système ricardien, à savoir l'existence d'un monde divisé en Etats et la faible mobilité du facteur travail, sont toujours d'actualité et se trouvent même renforcées dans le

cas de la libre immatriculation qui utilise les différences entre les réglementations nationales et les coûts et économies induits par ces différences. Sauf qu'aujourd'hui les pays échangent non seulement des biens et des services marchands mais également des services de souveraineté.

La libre immatriculation des navires s'inscrirait donc dans ces techniques ingénieuses qu'emploient les petites économies insulaires pour valoriser certains de leurs atouts, comme de nombreux auteurs l'ont souligné ces dernières années ³⁸⁸.

ii. La libre immatriculation semble également donner raison à un autre économiste classique.

Karl Marx n'aurait pas été surpris par la libre immatriculation des navires qui pour l'essentiel semble bien illustrer une sorte de course vers le bas (« *the bottom course* ») dans laquelle les gouvernements apparaissent très attentifs aux souhaits des investisseurs et où il ne manque jamais d'Etats pour jouer un rôle dans l'armée industrielle de réserve. Au fond, si les petites économies insulaires ne gagnent pas à développer la libre immatriculation des navires, c'est que le gain est ailleurs. Cette transposition de l'exploitation capitaliste dans un contexte de division internationale du travail, également décrite par Lénine ³⁸⁹, et plus encore le dévoiement des responsabilités étatiques qu'elle suppose alors que les capacités d'action internationales font défaut invitent peut-être à compléter la vision économique en apportant une attention nouvelle à Hobson et Arendt.

c) Pour terminer, il reste deux aspects à souligner.

i. Tout n'est pas dit, loin s'en faut.

La libre immatriculation des navires continue à se développer, répondant sans doute à un besoin de flexibilité, de maintien des marges d'exploitation des compagnies maritimes et sans doute aussi d'externalisation des coûts ³⁹⁰.

³⁸⁸ Voir G. Bertram, 1999 ; Baldacchino, 1993 ; Poirine, 1993 ; Poirine, 1998 ; de Miras, 1997 ; Palan, 1998 ; Palan, 2002 ; Prasad, 2003 ; Prasad, 2004 ; McElroy, 2006, etc.

³⁸⁹ « Le capitalisme a assuré une situation privilégiée à une poignée (moins d'un dixième de la population du globe ou, en comptant de la façon la plus « large » et la plus exagérée, moins d'un cinquième) d'Etats particulièrement riches et puissants, qui pillent le monde entier par une simple « tonte des coupons ». L'exportation des capitaux procure un revenu annuel de 8 à 10 milliards de francs, d'après les prix et les statistiques bourgeoises d'avant-guerre. Aujourd'hui beaucoup plus, évidemment. On conçoit que ce gigantesque surprofit (car il est obtenu en sus du profit que les capitalistes extorquent aux ouvriers de « leur » pays) permette de corrompre les chefs ouvriers et la couche supérieure de l'aristocratie ouvrière. » (Lénine, 1917a, p.9).

³⁹⁰ Comme indiqué plus haut, on peut penser (Goss, 2008) que le système des pavillons de libre immatriculation ne fonctionne que parce que le coût pour la Société est mutualisé et masqué ; et que les « déséconomies externes » de la libre immatriculation, c'est-à-dire les coûts économiques, sociaux, environnementaux, etc. sont probablement plus élevés que la somme des gains individuels censés être générés pour les compagnies maritimes ou pour les pays de libre immatriculation.

Elle constitue un aspect et une bonne illustration du mouvement général de libéralisation qui a pris forme à la fin des années 1940 et s'est amplifié depuis les années 1980 ³⁹¹. A ce titre notamment, la libre immatriculation s'inscrit dans un contexte d'offre et de demande de services « souverains », comme il en est pour la fiscalité, le droit des sociétés, la nationalité des personnes physiques, les bases militaires, la philatélie, etc. permettant à des petites économies de mettre en valeur leurs (maigres) avantages comparatifs.

Les analyses économiques de la libre immatriculation n'en sont donc qu'au début et il s'agit d'un nouveau champ de recherches pour la science économique.

ii. Ce travail a tenté de poser quelques jalons destinés à donner un premier éclairage économique sur la libre immatriculation des navires du point de vue par les pays d'accueil.

On espère que les méthodes économétriques pourront être sollicitées avec pertinence pour affiner cette étude.

Précisément sur ce point, et puisque tout n'est pas dit, il serait intéressant dans un futur proche d'approfondir le cas d'Antigua & Barbuda en perfectionnant l'approche statistique. Ce cas particulier invite à identifier les conditions sous lesquelles la libre immatriculation peut contribuer à une stratégie de développement des petites économies insulaires (association avec d'autres activités dans le cadre de *clusters* ; recherche d'un « canal d'efficience » permettant aux pays d'accueil de compléter le « canal de volume » en se structurant pour s'adapter au mieux au commerce mondial, etc.).

Trois axes pourraient ainsi être privilégiés :

- la recherche d'éventuels liens de causalité entre la flotte et les paramètres économiques de base, ainsi que l'élargissement des indicateurs de développement et d'emploi ³⁹²;
- l'identification d'autres petites économies insulaires (en Asie, dans le Pacifique, dans l'Océan Indien ou en Europe) qui pourraient présenter, du point de vue de la libre immatriculation, les mêmes « anomalies » que celles relevées à Antigua & Barbuda ;

³⁹¹ Avec l'accélération de certaines dérégulations, de la mobilité des biens, des capitaux et des services ainsi qu'une éviction de l'Etat de la sphère économique de production ou de *Welfare*.

³⁹² Voir notamment Granger, 1969 ; Lanza & Pigliaru, 1999 ; Akinboade & Braimoh, 2010.

- et enfin l'élaboration d'une théorie explicative qui engloberait les réponses obtenues pour Antigua & Barbuda et pour d'autres îles à analyser, et qui permettrait d'identifier les conditions sous lesquelles la libre immatriculation peut être une source de gains pour les économies d'accueil, et en particulier aux petites économies insulaires, ce qui n'est apparemment pas le cas général aujourd'hui comme ce travail a voulu le montrer.

* * *

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- Aglaé, M.-J. (2008). Eléments de fiscalité de l'entreprise dans la Caraïbe insulaire anglophone et hispanophone. In R. Kiminou (Ed.), *Economie et droit des affaires de la Caraïbe et de la Guyane (Tome I)* (pp. 117-127). Paris: Publibook.
- Aizicovici, F. (2007). Bon vent aux Iles Marshall. *Le Monde (Suppl. Economie - 11 Sep.)*, , 1-1.
- Akinboade, O., & Braimoh, L. (2010). International tourism and economic development in South Africa: A Granger causality test. *International Journal of Tourism Research*, (12), 149-163.
- Alderton, T., & Winchester, N. (2002a). Globalisation and De-regulation in the Maritime Industry. *Marine Policy*, 26, 35-43.
- Alderton, T., & Winchester, N. (2002b). Regulation, representation and the flag market. *Journal for Maritime Research*, , 3-20.
- Alderton, T., & Winchester, N. (2002c). Flag states and safety: 1997–1999. *Maritime Policy & Management*, 29(2), 151-162.
- Angelelli, P. (2006). Le registre international français (RIF) : les premiers mois à Marseille. *Le Droit Maritime Français*, (674), 755-774.
- Angelelli, P. (2011). *Le volet maritime du Code des Transports: une nouvelle Ordonnance de la Marine ?* DT CEREGMIA n°2011-01, Février. Schoelcher (Martinique): Université des Antilles et de la Guyane. URL : < http://www.ceregmia.eu/wlibre/Publications_sources/publi611.pdf >. [Consulté en octobre 2011].
- Angelelli, P., & Célimène, F. (2010). *Les Fonds structurels 2007-2013 dans une région ultrapériphérique de l'Union européenne: qu'est-ce qui ne va pas avec les Fonds européens en Martinique ?* DT CEREGMIA 2010-02, 23 Avril. Schoelcher (Martinique): Université des Antilles et de la Guyane. URL : < http://www.ceregmia.eu/wlibre/Publications_sources/publi570.pdf >. [Consulté en octobre 2011].
- Angelelli, P., & Moretti, Y. (2008). *Cours de Droit Maritime*. Rennes (France): InfoMer.
- Angelelli, P., & Saint-Cyr, P. (2008). Evolutions juridiques des relations et du commerce maritimes avec les Antilles. In F. Célimène, & C. Granvorka (Eds.), *Confrontation et collision du réel et de l'imaginaire de six ports francophones* (pp. 23-64). Paris: Publibook.
- Arendt, H. (1982). *L'impérialisme*. Paris: Fayard pour l'éd. française.
- Armatte, M. (2001). Le statut changeant de la corrélation en économétrie (1910-1944). *Revue Économique*, 52(3), 617-631.

- Armstrong, H., De Kervenoael, R. J., Li, X., & Read, R. (1998). A comparison of the economic performance of different micro-States, and between micro-States and larger countries. *World Development*, 26(4), 639-656.
- Armstrong, H., & Read, R. (2000). Comparing the economic performance of dependent territories and sovereign microstates. *Economic Development and Cultural Change*, 48(2), 285-306.
- Armstrong, H., & Read, R. (2003). The determinants of economic growth in Small States. *The Round Table*, 92(368), 99-124.
- Armstrong, H. W., & Read, R. (1998). Trade and growth in Small States: The impact of global trade liberalisation. *World Economy*, 21(4), 563-585.
- Armstrong, H. W., & Read, R. (2002). The phantom of liberty ? Economic growth and the vulnerability of small States. *Journal of International Development*, 14(4), 435-458.
- Armstrong, H., & Read, R. (1995). Western european micro-States and EU autonomous regions: The advantages of size and sovereignty. *World Development*, 23(7), 1229-1245.
- Attali, J. (2008). *Rapport de la commission pour la libération de la croissance française*. Paris: XO Editions. La Documentation française.
- Baldacchino, G. (1993). Bursting the bubble : The pseudo-development strategies of microstates. *Development and Change*, 24(1), 29-51.
- Baldacchino, G. (2006a). Innovative development strategies from non-sovereign island jurisdictions ? A global review of economic policy and governance practices. *World Development*, 34(5), 852-867.
- Baldacchino, G. (2006b). Managing the hinterland beyond : Two ideal-type strategies of economic development for Small island territories. *Asia Pacific Viewpoint*, 47(1), 45-60.
- Baldacchino, G. (2006c). Small islands versus big cities : Lessons in the political economy of regional development from the world's small islands. *The Journal of Technology Transfer*, 31(1), 91-100.
- Baldacchino, G., & Milne, D. (2006). Exploring sub-national island jurisdictions : An editorial introduction. *The Round Table*, 95(386), 487-502.
- Barro, R. (1989). Economic growth in a cross-section of countries. *NBER Working Papers Series*, (3120).
- Barro, R., Sala-i-Martin, X., Blanchard, O. J., & Hall, R. (1991). Convergence across States and Regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1991(1), 107-182.
- Becker, G. S., Philipson, T. J., & Soares, R. R. (2005). The quantity and quality of life and the evolution of world inequality. *The American Economic Review*, 95(1), 277-291.
- Bergantino, A., & Marlow, P. (1998). Factors influencing the choice of flag : Empirical evidence. *Maritime Policy & Management*, 25(2), 157-174.

- Berneron-Couvenhes, M.-F. (2001). Le naufrage de la marine marchande française au XXème siècle. *Entreprises et histoire*, 27(1), 23-43.
- Berneron-Couvenhes, M.-F. (2007). La concession des services maritimes postaux au XIXème siècle : le cas exemplaire des Messageries Maritimes. *Revue Economique*, 58(1), 259-276.
- Bertram, G. (1999). The MIRAB model twelve years on. *The Contemporary Pacific*, 11(1), 105-138.
- Bertram, G. (2004). On the convergence of Small island economies with their Metropolitan patrons. *World Development*, 32(2), 343-364.
- Bhagwati, J. N. (1968). Distortions and immiserizing growth : A generalization. *The Review of Economic Studies*, 35(4), 481-485.
- Bhagwati, J., & Johnson, H. G. (1960). Notes on some controversies in the theory of international trade. *The Economic Journal*, 70(277), 74-93.
- Bhagwati, J., & Srinivasan, T. N. (2002). Trade and poverty in the poor countries. *The American Economic Review*, 92 (2, Papers and Proceedings of the One Hundred Fourteenth Annual Meeting of the American Economic Association), 180-183.
- Bijwaard, G. E., & Knapp, S. (2009). Analysis of ship life cycles—The impact of economic cycles and ship inspections. *Marine Policy*, 33(2), 350-369.
- Bourbonnais, R. (2009). *Econométrie* (7ème Ed.). Paris: Dunod.
- Brenner, N. (1999). Beyond State-centrism? Space, territoriality, and geographical scale in globalization studies. *Theory and Society*, 28(1), 39-78.
- Brooke, J. (2004). La Mongolie se découvre une vocation maritime. *The New York Times*, Repris par *Le Courrier International du 15 Juillet 2004*, (715), 45.
- Brownrigg, M., Dawe, G., Mann, M., & Weston, P. (2001). Developments in UK shipping : The tonnage tax. *Maritime Policy & Management*, 28(3), 213-223.
- Butcher, L. (2010). *Shipping: UK policy* No. SN/BT/595. Londres: Library of the House of Commons.
- Cariou, P., & Wolff, F. (2010). *CO2 emissions from international shipping : Brown owners versus Brown flags* No. LEMNA WP 2010-17. Nantes (France): LEMNA.
- Cariou, P., & Wolff, F. (2011). *Ship-owners' decisions to outsource vessel management* No. LEMNA WP 2011-07. Nantes (France): LEMNA.
- Carroué, L. (2000). Sous la marée noire... les profits : Ces espaces hors la loi du transport maritime. *Le Monde Diplomatique* (Février).
- Carroué, L. (2007). *Géographie de la mondialisation* (3ème Ed.). Paris: A.Colin (Coll.U).
- Cassagnou, B. (2001). Les mutations de la marine marchande française de 1945 à nos jours. *Recherches contemporaines*, 6.

Célimène, F., & Watson, P. (1991). *Economie politique caribéenne*. Paris : Economica.

Centre international de recherche sur les gens de mer – Université de Cardiff. (2001). *Conséquences des changements structurels survenus dans le secteur maritime sur les conditions de vie et de travail des gens de mer*. No. JMC/29/2001/3). Genève: Organisation Internationale du Travail.

Cerny, P. G. (1995). Globalization and the changing logic of collective action. *International Organization*, 49(4), pp. 595-625.

Chung, C., & Hwang, C. (2006). Analysis on vessel registration and operational performance of bulk-shipping firms. *Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, 5, 631-646.

Connell, J. (1991). Island microstates : The mirage of development. *The Contemporary Pacific*, 3(2), 251-287.

Cosma, S. (2010). Immanuel Wallerstein's World System Theory, *Annals of Faculty of Economics* (Oradea, Roumanie), vol. 1, issue 2, pp. 220-224.

CNUCED. (1997). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (1998). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (1999). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2000). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2001). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2002). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2003). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2004). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2005). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2006). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2007). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2008). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2009). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

CNUCED. (2010). *Etude sur les Transports maritimes*. Genève: Publication des Nations Unies.

Crowards, T. (2002). Defining the category of 'Small' States. *Journal of International Development*, 14(2), 143-179.

Crusol, J., Hein, P., & Vellas, F. (Eds.). (1988). *L'enjeu des petites économies insulaires*. Paris: Economica.

- Crusol, J. (2007). Les îles face aux enjeux du XXIème siècle : statuts politiques, modernisation et capacité d'affronter la globalisation. In E. Lambourdière (Ed.), *Les Caraïbes dans la géopolitique mondiale* (pp. 87-137). Paris: Ellipses.
- Cudahyh, B. (2006). *Box boats : How containers ships changed the world*. New-York: Fordham University Press.
- Cullinane, K., & Robertshaw, M. (1996). The influence of qualitative factors in Isle of Man ship registration decisions. *Maritime Policy & Management*, 23(4), 321-336.
- Cullinane, K. (2004). Key themes in shipping economics research. *Research in Transportation Economics*, 12, 1-17.
- Daly, H. E. (1968). On economics as a life science. *The Journal of Political Economy*, 76(3), 392-406.
- de Miras, C. (1988). L'économie martiniquaise : Croissance ou excroissance ? *Tiers-Monde*, 29(114), 365-383.
- de Miras, C. (1997). Le développement des petites économies insulaires relève-t-il encore de l'économie de marché ? *Tiers-Monde*, 38(149), 79-98.
- Deardorff, A. V. (2006). Comment on Mankiw and Swagel, "The politics and economics of offshore outsourcing". *Journal of Monetary Economics*, 53(5), 1057-1061.
- Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (2002). What you should know about globalization and the World Trade Organization. *Review of International Economics*, 10(3), 404-423.
- Dehoorne, O., & Saffache, P. (2008). Le tourisme dans les îles et rivages tropicaux : enjeux, menaces et perspectives. *Etudes caribéennes*, (9-10), 2-8.
- Decamps, M.-Cl. (2003). Des Maltais si respectables. *Le Monde* (26 avril), , 14.
- Desse, M., & Hartog, T. (2003). Zones franches, offshore et paradis fiscaux : l'Antimonde légal. *Mappemonde*, 72(4), 21-24.
- Devoué, E. (2008). Attractivité et compétitivité des pays de la Caraïbe. In R. Kiminou (Ed.), *Economie et droit des affaires de la Caraïbe et de la Guyane (Tome I)* (pp. 23-28). Paris: Publibook.
- Donn, C. (2002). Two-tiered employment in the global economy : The world maritime industry. *Management Division, Le Moyne College Working Paper Series, Dec.* (WP 2002-002), 1-25.
- Donn, C. (2003). Sailing beyond the reach of workplace regulations : Worker exploitation by MNCs on the high seas. In W. Cooke (Ed.), *Multinational companies and global human resources strategies* (pp. 293-303). Westport, Connecticut, USA: Quorum Books.
- Downes, A., S. (1988). On the statistical measurement of smallness : A principal component measure of country size. *Social and Economic Studies*, 37(3), 75.
- Easterly, W., King, R., Levine, R., & Rebelo, S. (1991). How do national policies affect long-run growth ? A research agenda. *Policy Research Working Paper - the World Bank*, (WPS 794), 1-65.

- Easterly, W., & Kraay, A. (2000). Small States, small problems ? Income, growth, and volatility in small states. *World Development*, 28(11), 2013-2027.
- Ekelund, R. B., Jr. (1968). Jules Dupuit and the early theory of marginal cost pricing. *The Journal of Political Economy*, 76(3), 462-471.
- Ethier, W. J. (1982). National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *The American Economic Review*, 72(3), 389-405.
- Eyre, J., L. (1989). A ship's flag : who cares ? *Maritime Policy & Management*, 16(3), 179-187.
- Eyre, J., L. (1990). Maritime privatization. *Maritime Policy & Management*, 17(2), 113-121.
- Febin, A. K. (2007). Evolution of flags of convenience. *Shipping Law Notes*. URL:<
<http://shippinglawtimes.blogspot.com/2007/12/evolution-of-flags-of-convenience.html>>.
 [Consulté en octobre 2011].
- Feenstra, R. (1996). Trade and uneven growth. *Journal of Development Economics*, 49, 229-256.
- Forsyth, C., J. (1993). Transnational corporations : Problems for study in the new international order of maritime shipping; *Maritime Policy & Management*, 20(3), 207-214.
- Francisco J. Montero, L. (2003). Open Registers : Past, present and future. *Marine Policy*, 27(6), 513-523.
- Gardner, B., & Marlow, P. (1983). An international comparison of the fiscal treatment of shipping. *The Journal of Industrial Economics*, 31(4), 397-415.
- Gardner, B., & Richardson, P. (1973). The fiscal treatment of shipping. *The Journal of Industrial Economics*, 22(2), 95-117.
- Goss, R. (2008). Social responsibility in shipping. *Marine Policy*, 32(1), 142-146.
- Goulielmos, A. M. (1997). A critical review of contemporary Greek shipping policy 1981–1996. *Transport Policy*, 4(4), 247-255.
- Goulielmos, A. M. (1998). Flagging out and the need for a new Greek maritime policy. *Transport Policy*, 5(2), 115-125.
- Gouvernement français (1681). *Ordonnance de la Marine d'Aoust de 1681*, Charles Osmont, Editeur, Paris, 1714, 552 p. URL : < <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k95955s> > [Consulté en octobre 2011].
- Gouvernement français. (2009). *Livre bleu: Stratégie pour la mer et les océans*. Paris: Premier ministre. URL : < http://www.sgmer.gouv.fr/IMG/pdf/2009-12-08_-_Livre_bleu.pdf > [Consulté en octobre 2011].
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- Grosrichard, F. (1989). Pavillon Bas : le Plan pour la marine marchande déçoit les armateurs. *Le Monde*, 12 septembre.

- Gwartney, J., & Lawson, R. (2003). The concept and measurement of economic freedom. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 405-430.
- Haralambides, H. E., & Yang, J. (2003). A fuzzy set theory approach to flagging out : Towards a new Chinese shipping policy. *Marine Policy*, 27(1), 13-22.
- Herland, M. (2007). Le développement économique des petits Etats insulaires. In E. Lambourdière (Ed.), *Les Caraïbes dans la géopolitique mondiale* (pp. 243-259). Paris: Ellipses.
- Hines, J. R., Jr., & Rice, E. M. (1994). Fiscal paradise : Foreign Tax Havens and American business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), 149-182.
- Hobson, J. A. (1902). *Imperialism: A Study*. Library of Economics and Liberty. URL: < <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Hobson/hbsnImp.html> > [Consulté en octobre 2011].
- Hoffmann, J., Sanchez, R. J., & Talley, W. K. (2004). Determinants of vessel flag. *Research in Transportation Economics*, 12, 173-219.
- Hudson, A. C. (1998). Placing trust, trusting place : On the social construction of Offshore Financial Centres. *Political Geography*, 17(8), 915-937.
- Hummels, D., Lugovskyy, V., & Skiba, A. (2009). The trade reducing effects of market power in international shipping. *Journal of Development Economics*, 89(1), 84-97.
- International Chamber of Shipping. (2006). *Shipping industry guidelines on flag state performance*. Londres:
- International Chamber of Shipping. (2010). *Shipping industry flag state performance table 2010*. Londres:
- International Commission on Shipping. (2000). *Ships, slaves and competition : Inquiry into ship safety*. Charlestown NSW Australia: International Commission on Shipping.
- Kenny, C., & Williams, D. (2001). What do we know about economic growth ? Or, why don't we know very much ? *World Development*, 29(1), 1-22.
- King, J. (2000). Technology and the Seafarer. *Journal for Maritime Research*, Dec., 1-16.
- Knapp, S., & Franses, P. H. (2009). Does ratification matter and do major conventions improve safety and decrease pollution in shipping ? *Marine Policy*, 33, 826-846.
- Knapp, S., & Franses, P. H. (2007a). Econometric analysis on the effect of Port State Control inspections on the probability of casualty : Can targeting of substandard ships for inspections be improved ? *Marine Policy*, 31(4), 550-563.
- Knapp, S., & Franses, P. H. (2007b). A global view on Port State Control : Econometric analysis of the differences across port state control regimes. *Maritime Policy & Management*, 34(5), 453-482.
- Knapp, S., & Franses, P. H. (2008). Econometric analysis to differentiate effects of various ship safety inspections. *Marine Policy*, 32(4), 653-662.

- Knudsen, K. (1997). The economics of zero taxation of the world shipping industry. *Maritime Policy & Management*, 24(1), 45-54.
- Kovats, L. J. (2006). How flag states lost the plot over shipping's governance : Does a ship need a sovereign ? *Maritime Policy & Management*, 33(1), 75-81.
- Krugman, P. (1999). The Role of Geography in Development. In B. Plesovic & J. Stiglitz (Eds.) (1998 *World Bank Conference on Development Economics*), pp.89-107. Washington D.C.: The World Bank.
- Krugman, P., & Venables, A. J. (1995). Globalization and the inequality of Nations. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 857-880.
- Kuznets, S. (1951). The State as a unit in study of economic growth. *The Journal of Economic History*, 11(1), 25-41.
- Kuznets, S. (1973). Modern economic growth : Findings and reflections. *The American Economic Review*, 63(3), 247-258.
- Landau, J.-P. (2004). *Les nouvelles contributions financières internationales. Rapport au Président de la République*. Paris: La Documentation française. 147 p.
- Lanza, A., & Pigliaru, F. (1999). Why are tourism countries small and fast growing ? *University of Cagliari and CRENOS Working Paper Series*, (291), 01-17.
- Ledger, G., & Roe, M. (1992). The decline of UK merchant fleet : An assessment of government policies in recent years. *Maritime Policy & Management*, 19(3), 239-251.
- Leeson, P., T. (2007). An-arrgh-chy : The law and economics of pirate organization. *Journal of Political Economy*, 115(6), 1049-1094.
- Leggate, H., & McConville, J. (2005). Tonnage tax : Is it working ? *Maritime Policy & Management*, 32(2), 177-186.
- Lénine, V.I. (1917a). L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme. Pékin: Editions du Peuple (1969 pour l'édition en langue française consultée).
- Lénine, V.I. (1917b). L'Etat et la révolution. Pékin: Editions du Peuple (1966 pour l'édition en langue française consultée).
- Levine, R., & Renelt, D. (1991). Cross-country studies of growth and policy. *Policy Research Working Paper - the World Bank* (WPS 608), 1-59.
- Levinson, M. (2006). *The Box : How the shipping container made the world smaller and the world economy bigger*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- Lewis, W. A. (1941). The inter-relations of shipping freights. *Economica*, 8(29), 52-76.
- Lewis, W. A. (1988). The roots of development theory. In H. B. Chenery, & T. N. Srinivasan (Eds.), *Handbook of development economics* (pp. 27-38). Amsterdam: North-Holland Elsevier.

- Li, K. X., & Cheng, J. (2007). The determinants of maritime policy. *Maritime Policy & Management*, 34(6), 521-533.
- Liou, F. M., & Ding, C. G. (2002). Subgrouping Small States based on socioeconomic characteristics. *World Development*, 30(7), 1289-1306.
- Logossah, K. (2007). Les Petites Economies Insulaires : quelle spécificité ? *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, (1), 3-11.
- Logossah, K., & Maupertuis, M. (2007). La spécialisation touristique des petites économies insulaires en développement est-elle une voie de croissance durable ? *Revue d'Economie Régionale & Urbaine*, (1), 35-55.
- Lordon, F. (2011). La démondialisation et ses ennemis : comment rompre avec le libre-échange. *Le Monde Diplomatique*, Août, 8-9.
- Lucchini, L., & Voelckel, M. (1978). Les Etats et la mer : le nationalisme maritime. *Notes & Etudes documentaires*, (4451-4452). Paris: La Documentation française.
- Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Mankiw, N. G., & Swagel, P. (2006). The politics and economics of offshore outsourcing. *Journal of Monetary Economics*, 53(5), 1027-1056.
- Marini, P. (1997). *Rapport sur les actions menées en faveur de la politique maritime et littorale de la France*. Paris: Journal Officiel de la République Française.
- Marlow, P. (1991a). Shipping and investment incentives: A trilogy - Part 1. Investment incentives for industry. *Maritime Policy & Management*, 18(2), 123-138.
- Marlow, P. (1991b). Shipping and investment incentives: A trilogy - Part 2. Investment incentives for shipping. *Maritime Policy & Management*, 18(3), 201-216.
- Marlow, P. (1991c). Shipping and investment incentives: A trilogy - Part 3. The effectiveness of investment incentives for shipping - the UK experience 1950-1987. *Maritime Policy & Management*, 18(4), 283-311.
- Marques, B. (2009). *Flux touristique international et croissance économique de long terme: Dynamique de la fréquentation touristique et du revenu per capita*. Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université des Antilles et de la Guyane, Schoelcher (Martinique). Non encore publiée (à paraître en 2012). Paris: Publibook/Presses de l'Université des Antilles et de la Guyane.
- Marx, K. (1867). *Le Capital (Livre 1er)* (Ed.1872). Paris: Maurice Lachatre.
- Marx, K. (1885). *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte* (Rééd.1969). Paris: Editions Sociales.
- Marx, K., & Engels, F. (1848). *Manifeste du parti communiste* (Rééd.2004). Paris: 10-18.
- McElroy, J. L. (2006). Small island tourist economies across the life cycle. *Asia Pacific Viewpoint*, 47(1), 61-77.

- McElroy, J. L., & Pearce, K. B. (2006). The advantages of political affiliation : Dependent and independent small-island profiles. *The Round Table*, 95(386), 529-539.
- Metaxas, B. N. (1974). Some thoughts on flags of convenience. *Maritime Policy & Management*, 1(3), 162-177.
- Meyers, H. (1967). *The nationality of ships*. La Haye/The Hague: Martinus Nijhoff.
- Mitroussi, K. (2004). The role of organisational characteristics of ship owning firms in the use of third party ship management. *Marine Policy*, 28(4), 325-333.
- Montero Llacer, F. (2003). Open registers: past, present and future. *Marine Policy*, 27 (6), 513-523.
- Morineau, M. (1994). *Les grandes compagnies des Indes orientales (XVIème-XIXème siècles)*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Mucchielli, J. (1998). *Multinationales et mondialisation*. Paris: Le Seuil.
- Mundell, R. A. (1957). International trade and factor mobility. *The American Economic Review*, 47(3), pp. 321-335.
- Nations Unies. (1987). *Notre Avenir à Tous - Rapport de la Commission Mondiale pour l'Environnement et le Développement, dit "Rapport Brundtland" No. A/42/427*. New-York: Organisation des Nations Unies.
- Nations Unies. (1990). *Rapport mondial sur le développement humain 1990*. Paris: Economica.
- Nations Unies. (2006). *Manuel des statistiques du commerce international des services*. New-York: Publications des Nations Unies.
- Nordhaus, W., & Tobin, J. (1973). Is growth obsolete ? *NBER*, 38, 509-532.
- OCDE/OECD. (1996). *Avantages concurrentiels dont bénéficient certains armateurs du fait de l'inobservation des règles et des normes internationales en vigueur*. No. OCDE/GD(96)4. Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2002). *Déclaration du Comité des Transports Maritimes sur la navigation sous-normes*. Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2003a). *Politique de la concurrence dans le transport maritime de lignes régulières - Rapport final* No. DSTI/DOT(2002)2). Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2003b). *Propriété et contrôle des navires*. DSTI. Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2003c). *La sûreté dans les transports maritimes : facteurs de risques et répercussions économiques*. DSTI. Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2004). *La sûreté maritime - Possibilités d'action pour renforcer la transparence sur la propriété et le contrôle des navires - Rapport final*. DSTI. Paris: OCDE.
- OCDE/OECD. (2008). *Mesurer la mondialisation : Activités des multinationales (volume II - services, 2000-2004)*. No. II. Paris: OECD Publishing.

- OCDE/OECD. (2010). *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux - 2008* (4ème Ed.). Paris: Editions OCDE.
- OCDE/OECD (et SSY Consultancy & Research Ltd.). (2001). *La navigation sous normes : le coût pour les utilisateurs*. DSTI. Paris: OCDE.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge (UK): Cambridge University Press. 244 p.
- Osieke, E. (1979). Flags of convenience vessels : Recent developments. *The American Journal of International Law*, 73(4), 604-627.
- Paixao, A. C., & Marlow, P. B. (2001). A review of the European Union shipping policy. *Maritime Policy & Management*, 28(2), 187-198.
- Palan, R. (1998). Trying to have your cake and eating it : How and why the State system has created offshore. *International Studies Quarterly*, 42(4), 625-643.
- Palan, R. (2002). Tax havens and the commercialization of State sovereignty. *International Organization*, 56(1), 151-176.
- Paulin, E. (1997). *Théories de la spécialisation internationale et économies insulaires: le cas des îles de la Caraïbe*. Paris : L'Harmattan. 306 p.
- Paulin, E. (1998). L'effet de taille dans les théories du commerce international. *Revue Région et Développement*, n°8, 151-171.
- Paulin, E. (2006). Libéralisation commerciale en concurrence imparfaite. *Vie & Sciences économiques*, n°3, 116-132.
- Perepelkin, M., Knapp, S., Perepelkin, G., & De Pooter, M. (2009). A method to measure flag performance for the shipping industry. *Econometric Institute Report - Erasmus University Rotterdam*, , 1-22.
- Pinto, R. (1960). Les pavillons de complaisance. *Journal du Droit International*, 87, 344-369.
- Poirine, B. (1993). Le développement par la rente dans les petites économies insulaires. *Revue Économique*, 44(6), pp. 1169-1199.
- Poirine, B. (1998). Should we hate or love MIRAB ? *The Contemporary Pacific*, 10(1), 65-106.
- Prasad, N. (2003). Small islands' quest for economic development. *Asia-Pacific Development Journal*, 10(1), 47-67.
- Prasad, N. (2004). Escaping regulation, escaping convention : Development strategies in small economics. *World Economics*, 5(1), 41-65.
- Py, B. (2007). *Statistique descriptive* (3ème Ed.). Paris: Economica.
- Read, R. (2004). The implications of increasing globalization and regionalism for the economic growth of small island states. *World Development*, 32(2), 365-378.

- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation* (1821, 3ème Ed.). Londres: John Murray. URL : < <http://gallica.bnf.fr/> >.
- Richemont, H. (de) (2003). *Un pavillon attractif, un cabotage crédible : deux atouts pour la France*. Paris: La Documentation française.
- Roach, J. A. (2004). Initiatives to enhance maritime security at sea. *Marine Policy*, 28(1), 41-66.
- Roberts, S. M. (1995). Small place, big money: The Cayman Islands and the international financial system. *Economic Geography*, 71(3), pp. 237-256.
- Roe, M. (2009). Multi-level and polycentric governance: Effective policymaking for shipping. *Maritime Policy & Management*, 36(1), 39-56.
- Romer, P. (1993). Idea gaps and Object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 543-573.
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210/211), pp. 202-211.
- Rostow, W. W. (1956). The take-off into self-sustained growth. *The Economic Journal*, 66(261), 25-48.
- Rostow, W. W. (1963). *Les étapes de la croissance économique* (Ed.1970). Paris: Seuil (Coll. Points).
- Sage, B. (2005). Identification of 'High risk vessels' in coastal waters. *Marine Policy*, 29(4), 349-355.
- Sala-i-Martin, X. (1997). I just ran four million regressions. *Columbia University (New York) & Universitat Pompeu Fabra (Barcelone)*, 1-22.
- Sanders, R. (2002). The fight against fiscal colonialism: The OECD and small jurisdictions. *Round Table*, 91(365), 325-348.
- Sauvée, J. (2004). Wallis-et-Futuna, un autre pavillon d'outre-mer français. *Revue maritime*, (469), 3-6.
- Schulte, H. (1962). *Die Billigen Flaggen im Voelkerrecht*. Frankfurt/Main: Metzner Verlag.
- Scitovsky, T. (1954). Two concepts of external economies. *The Journal of Political Economy*, 62(2), 143-151.
- Selkou, E., & Roe, M. (2002). UK tonnage tax : Subsidy or special case ? *Maritime Policy & Management*, 29(4), 393-404.
- Sen, A. (1988). The concept of development. In H. B. Chenery, & T. N. Srinivasan (Eds.), *Handbook of development economics* (pp. 9-25). North-Holland Elsevier.
- Sen, A. (1976). Real national income. *The Review of Economic Studies*, 43(1), 19-39.
- Séroussi, R. (2007). *Introduction aux droits anglais et américain* (4ème Ed.). Paris: Dunod.

- Shashikumar, N. (1994). Comparative maritime policies : A U.S. dilemma. *Transportation Journal*, 34(1), 32-38.
- Singh, A., & Mee, L. (2008). Examination of policies and MEAs commitment by SIDS for sustainable management of the caribbean sea. *Marine Policy*, 32(3), 274-282.
- Sletmo, G. (1989). Shipping's fourth wave : Ship management and Vernon's trade cycles. *Maritime Policy & Management*, 16(4), 293-303.
- Sletmo, G., & Holste, S. (1993). Shipping and the competitive advantage of nations: The role of international ship registers. *Maritime Policy & Management*, 20(3), 243-255.
- Smith, A. (1776a). *Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des nations (Vol. I)* (1781, pour la trad. française). Paris: Buisson. URL : < <http://gallica.bnf.fr/> >. [Consulté en octobre 2011].
- Smith, A. (1776b). *Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des nations (Vol.II)* (Ed. 1790. Paris: Buisson. URL : < <http://gallica.bnf.fr/> >. [Consulté en octobre 2011].
- Smith, H. (1995). The environmental management of shipping. *Marine Policy*, 19(6), 503-508.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R. M. (1994). Perspectives on growth theory. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), pp. 45-54.
- Srinivasan, T. N. (1986). The costs and benefits of being a small, remote, island, landlocked, or ministate economy. *World Bank Research Observer*, 1(2), 205-218.
- Srinivasan, T. N. (2000). The Washington Consensus a decade later : Ideology and the art and science of policy advice. *World Bank Research Observer*, 15(2), 265-270.
- Srinivasan, T. N. (1994). Human development: A new paradigm or reinvention of the wheel ? *The American Economic Review*, 84(2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association), 238-243.
- Stiglitz, J., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social (rapport de synthèse)*. Paris. URL : < http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_francais.pdf >. [Consulté en octobre 2011].
- Stolper, W. F., & Samuelson, P. A. (1941). Protection and real wages. *The Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- Stopford, M. (2009). *Maritime economics* (3ème Ed.). Londres: Routledge.
- Sutton, P. (2001). Small States and the Commonwealth. *Commonwealth & Comparative Politics*, 39(3), 75.
- Tenold, S. (2003). A most convenient flag : the basis for the expansion of the Singapore fleet, 1969-82. *Maritime Policy & Management*, 30(3), 255.

- Thanopoulou, H. A. (1995). The growth of fleets registered in the newly-emerging maritime countries and maritime crises. *Maritime Policy & Management*, 22(1), 51-62.
- Thanopoulou, H. A. (1998). What price the flag? The terms of competitiveness in shipping. *Marine Policy*, 22(4-5), 359-374.
- Toh, R. S., & Phang, S. (1993). Quasi-flag of convenience shipping : The wave of the future. *Transportation Journal*, 33(2), 31-39.
- Toh, R. S., & Susilowidjojo, H. (1987). Flags of convenience shipping in the 1980s : The American perspective. *Transportation Journal*, 26(4), 34-42.
- Tolofari, S. R., Button, K. J., & Pitfield, D. E. (1986). Shipping costs and the controversy over Open Registry. *The Journal of Industrial Economics*, 34(4), 409-427.
- Trefler, D. (2006). Services offshoring : Threats and opportunities, In Lael Brainard and Susan M. Collins, (Eds.). *Brookings Trade Forum : 2005 - Offshoring White-Collar Work*. Washington D.C. : Brookings Institution Press. (pp. 35-60). 490 p.
- Tsamourgelis, I. (2009). Selective replacement of National by non-National Seafarers in OECD countries and the employment function in the maritime sector. *Maritime Policy & Management*, 36(5), 457-468.
- Tuttle Sprout, M. (1943). Mahan : l'apôtre de la puissance maritime. In E. Mead Earle (Ed.), *Les maîtres de la stratégie* (1980 pour l'édition française) pp. 155-192). Paris: Flammarion.
- Union européenne. (1979). *Directive 79/116/CEE du Conseil, du 21 décembre 1978, relative aux conditions minimales exigées pour certains navires-citernes entrant dans les ports maritimes de la Communauté ou en sortant (texte abrogé en 1993)(J.O.C.E. n° L.33)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (1986). *Règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du Traité aux transports maritimes (texte abrogé en 2006)(J.O.C.E. n° L.378)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (1989). *Communication COM/89/266 final de la Commission européenne, intitulée "Un avenir pour les transports maritimes de la Communauté: mesures destinées à améliorer les conditions d'exploitation des transports maritimes de la Communauté"*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (1991). *Règlement (CEE) n° 613/91 du Conseil, du 4 mars 1991, relatif au changement de registre des navires à l'intérieur de la Communauté (texte abrogé en 2004)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (1992). *Règlement (CEE) n° 3577/92 du Conseil, du 7 décembre 1992, concernant l'application du principe de la libre circulation des services aux transports maritimes à l'intérieur des États membres (cabotage maritime)(J.O.C.E. n° L.364)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (1993). *Communication COM/93/66/final de la Commission pour une politique commune de la sécurité maritime*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.

- Union européenne. (1995). *Directive 95/21/CE du Conseil, du 19 juin 1995, concernant l'application aux navires faisant escale dans les ports de la Communauté ou dans les eaux relevant de la juridiction des États membres, des normes internationales relatives à la sécurité maritime, à la prévention de la pollution et aux conditions de vie et de travail à bord des navires (contrôle par l'État du port) (directive abrogée en 2009)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2002). *Règlement (CE) n° 2099/2002 du Parlement européen et du Conseil du 5 novembre 2002 instituant un comité pour la sécurité maritime et la prévention de la pollution par les navires (COSS) et modifiant les règlements en matière de sécurité maritime et de prévention de la pollution par les navires*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2004a). *Communication C(2004) 43 de la Commission — "Orientations communautaires sur les aides d'État au transport maritime"*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2004b). *Règlement (CE) n° 789/2004 du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 relatif au changement de registre des navires de charge et navires à passagers à l'intérieur de la Communauté et abrogeant le règlement (CEE) n° 613/91 du Conseil*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2005). *Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil concernant le respect des obligations des États du pavillon COM/2005/0586 final*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2006a). *Communication COM/2006/0314 final de la Commission : "Pour une Europe en mouvement - Mobilité durable pour notre continent. Examen à mi-parcours du livre blanc sur les transports publié en 2001 par la Commission européenne"*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2006b). *Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2008). *Communication de la Commission COM/2008/0435 final - "Stratégie pour une mise en œuvre de l'internalisation des coûts externes"*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009a). *Communication COM/2009/0008 final de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions - "Objectifs stratégiques et recommandations concernant la politique du transport maritime de l'UE jusqu'en 2018"*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009b). *Directive 2009/15/CE du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 établissant des règles et normes communes concernant les organismes habilités à effectuer l'inspection et la visite des navires et les activités pertinentes des administrations maritimes (J.O.C.E. n° L.131)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009c). *Directive 2009/16/CE du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 relative au contrôle par l'État du port (J.O.C.E. n° L.131)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.

- Union européenne. (2009d). *Directive 2009/18/CE du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 établissant les principes fondamentaux régissant les enquêtes sur les accidents dans le secteur des transports maritimes et modifiant la directive 1999/35/CE du Conseil et la directive 2002/59/CE du Parlement européen et du Conseil*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009e). *Directive 2009/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 concernant le respect des obligations des États du pavillon*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009f). *Directive 2009/45/CE du Parlement européen et du Conseil du 6 mai 2009 établissant des règles et normes de sécurité pour les navires à passagers (Refonte)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009g). *Règlement (CE) n° 391/2009 du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 établissant des règles et normes communes concernant les organismes habilités à effectuer l'inspection et la visite des navires*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Union européenne. (2009h). *Règlement (CE) n° 392/2009 du Parlement européen et du Conseil du 23 avril 2009 relatif à la responsabilité des transporteurs de passagers par mer en cas d'accident (J.O.C.E. n° L.131)*. Bruxelles: Office des Publications de l'Union Européenne.
- Van Fossen, A. (2007). Citizenship for sale: Passports of convenience from Pacific island Tax Havens. *Commonwealth & Comparative Politics*, 45(2), 138-163.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.
- Vigilant, J.-M. (2008). Les particularités du droit des sociétés dans la Caraïbe. In R. Kiminou (Ed.), *Economie et droit des affaires de la Caraïbe et de la Guyane* (pp. 135-152). Paris: Publibook.
- Waters, R. C. (1993). Federal regulations and the competitiveness of U.S. liner ship operators. *Transportation Journal*, 33(1), 53-60.
- Williamson, J. (2000). What should the World Bank think about the Washington Consensus ? *World Bank Research Observer*, 15(2), 251-264.
- Wu, B., & Winchester, N. (2005). Crew study of Seafarers : A methodological approach to the global labour market for Seafarers. *Marine Policy*, 29(4), 323-330.
- Xu, B. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 62, 477-493.
- Yang, H. (2006). *Jurisdiction of the coastal State over foreign merchant ships in internal waters and the territorial Sea*. In International Max Planck Research School for Maritime Affairs at the University of Hamburg (Ed.), Berlin: Springer.

Note : les textes de l'Union européenne ont été consultés en ligne à partir du site officiel EUR-Lex < <http://eur-lex.europa.eu/> >.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1 :	Les 30 premiers pavillons classés par nombre de navires de jauge brute égale ou supérieure à 100 au 31 décembre 2010.	21
Tableau 2 :	La véritable nationalité des 10 premiers pavillons de libre immatriculation selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED).....	23
Tableau 3 :	Progression du nombre des Etats membres de l'Organisation des Nations unies depuis 1945	25
Tableau 4 :	Eléments concernant la rémanence de la législation maritime britannique dans les Etats anglophones de la Caraïbe.	38
Tableau 5 :	Registres d'outre-mer rattachés à un Etat métropolitain.	40
Tableau 6 :	Mouvement de création des registres internationaux proprement dits à la fin du XXème siècle	41
Tableau 7 :	Tendances politiques des gouvernements des pays de l'OECE de 1945 à 1950.	49
Tableau 8 :	Evolution de 1980 à 2010 de la part de la flotte mondiale sous pavillon de complaisance au sens de l' <i>International Transport Workers' Federation (ITF)</i>	68
Tableau 9 :	Evolution de 1980 à 2010 de la part de la flotte mondiale sous pavillon de libre immatriculation ou Open Registers.	69
Tableau 10 :	Répartition des registres en cinq catégories en 1997-1999, selon Alderton et Winchester...	70
Tableau 11 :	Répartition des registres à partir du Flag State Conformance Index (FLASCI), selon Alderton et Winchester (2002).....	70
Tableau 12 :	Registres secondaires et registres internationaux contemporains créés par des pays industrialisés	77
Tableau 13 :	Flottes marchandes immatriculées dans les Etats de l'UE en 2003 (« Europe à 15 ») et en 2004 (« Europe à 25 »), en milliers de tonnes de port en lourd (TPL).	84
Tableau 14 :	Part des flottes marchandes immatriculées dans les Etats de l'Union européenne dans la flotte mondiale en 2003 et 2004, en milliers de TPL.....	85
Tableau 15 :	Les 10 premiers Etats contributeurs au budget de l'OMI (2010-2011).....	89

Tableau 16 :	Evolution de la flotte marchande française de 1980 à 2010 en termes absolus par types de navires et en termes relatifs par rapport à la flotte mondiale et d'autres ensembles géographiques (données exprimées en milliers de tonnes de port en lourd).....	110
Tableau 17 :	Aides mises à la disposition des armateurs français à la fin du XXème siècle.	125
Tableau 18 :	Les étapes d'un cycle « typique » du marché du transport maritime (marchandises générales), rappelé par Stopford (2009).....	133
Tableau 19 :	Les quatre marchés du transport maritime, par Stopford (2009).	134
Tableau 20 :	Les types d'aides à la flotte de commerce en vigueur dans des Etats maritimes d'Europe.	136
Tableau 21 :	Indice de mesures restrictives (« index of restrictive measures ») selon Li & Cheng (2007).....	149
Tableau 22 :	Indice de mesures de soutien (« index of support measures ») selon Li & Cheng (2007).....	150
Tableau 23 :	Variables quantitatives pouvant influencer les décisions de changement de pavillon selon Bergantino et Marlow (1998).....	154
Tableau 24 :	Variables influençant le choix du Registre d'immatriculation de l'Île de Man, selon Cullinane et Robertshaw (1996).....	156
Tableau 25 :	Répartition des registres à partir du Flag State Conformance Index (FLASCI) ^a , selon Alderton et Winchester (2002).....	160
Graphique 26 :	Evolution du commerce maritime mondial de 1970 à 2010, en milliards de tonnes-miles.....	176
Tableau 27 :	Premier tri des territoires de l'étude sur la base de trois critères d'identification.	213
Tableau 28 :	Etat des Conventions internationales relatives à la sécurité, selon les dates de ratification.....	220
Tableau 29 :	Les entités à vocation spéciale, (extraits de l'ouvrage de Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux).	226
Tableau 30 :	Etats et territoires selon les coefficients de dépavillonnement et d'internationalisation. ...	228
Tableau 31 :	Classement des pavillons et registres par coefficient d'internationalisation décroissant (2010).....	232

Tableau 32 : Classement des pavillons et registres par coefficient de dépavillonnement décroissant (2010).....	234
Graphique 33 : Répartition des Etats et territoires en fonction de leurs coefficients de dépavillonnement .. et d'internationalisation.	236
Tableau 34 : Classement des Pavillons et registres par nombre de navires immatriculés (2010).....	238
Tableau 35 : Pays de l'étude sur la base de cinq critères d'identification.	243
Tableau 36 : Résumé du choix des principales variables utilisées.	266
Tableau 37 : Synthèse des coefficients de corrélation « flux de navires » par pays et variables.	272
Tableau 38 : Synthèse des coefficients de corrélation « stocks de navires » par pays et variables.	274
Tableau 39 : Synthèse des coefficients de covariation linéaire « flux de navires » par pays et variables	281
Tableau 40 : Synthèse des coefficients de covariation linéaire « stocks de navires » par pays et variables	286
Tableau 41 : Jeu de données Antigua et Barbuda 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	335
Tableau 42 : Jeu de données Bahamas 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	337
Tableau 43 : Jeu de données Barbade 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	339
Tableau 44 : Jeu de données Belize 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	341
Tableau 45 : Jeu de données Cayman Islands 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	343
Tableau 46 : Jeu de données Dominique 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	345
Tableau 47 : Jeu de données Panama 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	347

Tableau 48 : Jeu de données Saint-Kitts & Nevis 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	349
Tableau 49 : Jeu de données Sainte-Lucie 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	351
Tableau 50 : Jeu de données Saint-Vincent et les Grenadines 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.	353
Tableau 51 : Jeu de données Antigua et Barbuda 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	355
Tableau 52 : Jeu de données Bahamas 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	357
Tableau 53 : Jeu de données Barbade 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	359
Tableau 54 : Jeu de données Cayman Islands 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	361
Tableau 55 : Jeu de données Dominique 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	363
Tableau 56 : Jeu de données Panama 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	365
Tableau 57 : Jeu de données St.Kitts & Nevis 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	367
Tableau 58 : Jeu de données Sainte-Lucie 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	369
Tableau 59 : Jeu de données St.Vincent & les Grenadines 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.	371

ANNEXE DES TABLEAUX HORS TEXTE

Tableau 40 : Jeu de données Antigua et Barbuda 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Antigua & Barbuda		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	0,250	0,000	286,851	6,70	4 084,56	7,15
1981	0,250	0,000	301,031	4,94	4 322,73	5,83
1982	0,443	0,193	302,212	0,39	4 392,43	1,61
1983	0,443	0,000	322,892	6,84	4 762,97	8,44
1984	0,443	0,000	346,968	7,46	5 201,84	9,21
1985	0,443	0,000	373,851	7,75	5 697,73	9,53
1986	0,443	0,000	405,313	8,42	6 280,13	10,22
1987	1,048	0,605	440,616	8,71	6 937,74	10,47
1988	102,701	101,653	473,998	7,58	7 563,51	9,02
1989	555,070	452,369	501,361	5,77	8 061,50	6,58
1990	696,000	140,930	514,121	2,55	8 265,35	2,53
1991	608,000	-88,000	524,591	2,04	8 359,48	1,14
1992	827,884	219,884	529,040	0,85	8 291,91	-0,81
1993	1 281,375	453,491	557,556	5,39	8 546,50	3,07
1994	1 624,775	343,400	592,836	6,33	8 862,19	3,69
1995	1 982,504	357,729	568,075	-4,18	8 275,91	-6,62
1996	2 441,189	458,685	605,572	6,60	8 595,77	3,87
1997	2 842,205	401,016	635,965	5,02	8 793,52	2,30
1998	2 916,330	74,125	664,009	4,41	8 950,12	1,78
1999	3 625,227	708,897	691,387	4,12	9 099,00	1,66
2000	4 677,636	1 052,409	701,658	1,49	9 035,46	-0,70
2001	5 462,000	784,364	717,117	2,20	9 058,51	0,26
2002	6 071,000	609,000	735,279	2,53	9 133,11	0,82
2003	6 541,000	470,000	773,783	5,24	9 469,18	3,68
2004	7 851,098	1 310,098	829,706	7,23	10 016,01	5,77
2005	9 093,000	1 241,902	868,493	4,67	10 349,55	3,33
2006	9 466,366	373,366	978,126	12,62	11 513,86	11,25
2007	10 468,427	1 002,061	1 075,869	9,99	12 519,57	8,73
2008	11 182,755	714,328	1 102,557	2,48	12 690,42	1,36
2009	12 454,924	1 272,169	975,524	-11,52	11 110,50	-12,45
2010	13 033,629	578,705	935,440	-4,11	10 544,92	-5,09

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux (Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 41 : Jeu de données Bahamas 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires aux Bahamas		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	165,050	0,000	3 675,912	6,50	17 454,47	4,16
1981	119,978	-45,072	3 336,757	-9,23	15 496,02	-11,22
1982	242,548	122,570	3 560,283	6,70	16 169,29	4,34
1983	568,231	325,683	3 688,348	3,60	16 386,61	1,34
1984	1 184,415	616,184	4 211,030	14,17	18 316,87	11,78
1985	5 681,862	4 497,447	4 414,388	4,83	18 820,43	2,75
1986	6 862,347	1 180,485	4 493,714	1,80	18 803,02	-0,09
1987	10 600,356	3 738,009	4 627,830	2,98	19 026,09	1,19
1988	15 695,840	5 095,484	4 734,719	2,31	19 137,22	0,58
1989	15 020,793	-675,047	5 053,240	6,73	20 078,75	4,92
1990	19 228,000	4 207,207	4 972,531	-1,60	19 414,24	-3,31
1991	22 365,000	3 137,000	4 764,711	-4,18	18 266,44	-5,91
1992	31 628,388	9 263,388	4 582,312	-3,83	17 242,23	-5,61
1993	33 837,183	2 208,795	4 596,402	0,31	16 979,63	-1,52
1994	34 181,516	344,333	4 741,279	3,15	17 214,35	1,38
1995	35 740,833	1 559,317	4 948,793	4,38	17 688,54	2,75
1996	36 716,980	976,147	5 157,839	4,22	18 182,08	2,79
1997	38 242,885	1 525,905	5 470,920	6,07	19 048,04	4,76
1998	39 287,545	1 044,660	5 892,760	7,71	20 279,93	6,47
1999	42 476,830	3 189,285	6 088,515	3,32	20 710,08	2,12
2000	44 941,434	2 464,604	6 350,238	4,30	21 334,51	3,02
2001	46 453,000	1 511,566	6 333,112	-0,27	20 997,97	-1,58
2002	48 860,000	2 407,000	6 462,939	2,05	21 134,46	0,65
2003	49 601,000	741,000	6 308,508	-2,39	20 336,84	-3,77
2004	47 750,273	-1 850,727	6 298,435	-0,16	20 011,61	-1,60
2005	48 037,000	286,727	6 508,770	3,34	20 380,80	1,84
2006	51 922,212	3 885,212	6 810,401	4,63	21 015,48	3,11
2007	55 394,862	3 472,650	6 999,133	2,77	21 282,95	1,27
2008	59 744,355	4 349,493	6 879,552	-1,71	20 618,39	-3,12
2009	62 013,490	2 269,135	6 535,575	-5,00	19 315,56	-6,32
2010	64 109,098	2 095,608	6 568,252	0,50	19 156,29	-0,82

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 42 : Jeu de données Barbade 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à la Barbade		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	1,114	0,000	2 248,613	4,66	9 037,98	4,36
1981	1,324	0,210	2 205,451	-1,92	8 831,84	-2,28
1982	1,338	0,014	2 096,986	-4,92	8 360,89	-5,33
1983	71,538	70,200	2 107,076	0,48	8 360,85	0,00
1984	142,622	71,084	2 181,908	3,55	8 615,83	3,05
1985	9,466	-133,156	2 205,451	1,08	8 668,58	0,61
1986	9,466	0,000	2 317,839	5,10	9 070,64	4,64
1987	8,066	-1,400	2 376,977	2,55	9 263,28	2,12
1988	8,639	0,573	2 459,376	3,47	9 546,49	3,06
1989	8,839	0,200	2 547,662	3,59	9 852,20	3,20
1990	8,000	-0,839	2 466,103	-3,20	9 503,25	-3,54
1991	8,000	0,000	2 366,326	-4,05	9 088,98	-4,36
1992	7,781	-0,219	2 197,603	-7,13	8 415,55	-7,41
1993	80,302	72,521	2 217,783	0,92	8 468,54	0,63
1994	76,832	-3,470	2 309,992	4,16	8 795,38	3,86
1995	114,253	37,421	2 372,492	2,71	9 006,64	2,40
1996	414,129	299,876	2 448,165	3,19	9 265,04	2,87
1997	723,063	308,934	2 560,554	4,59	9 659,26	4,25
1998	1 427,315	704,252	2 720,308	6,24	10 228,99	5,90
1999	1 126,137	-301,178	2 733,761	0,49	10 248,09	0,19
2000	1 161,959	35,822	2 795,701	2,27	10 450,79	1,98
2001	1 172,000	10,041	2 723,111	-2,60	10 153,59	-2,84
2002	1 116,000	-56,000	2 735,723	0,46	10 177,05	0,23
2003	526,000	-590,000	2 790,656	2,01	10 359,21	1,79
2004	694,636	168,636	2 893,516	3,69	10 718,83	3,47
2005	860,000	165,364	2 985,600	3,18	11 037,22	2,97
2006	783,750	-76,250	3 087,684	3,42	11 391,06	3,21
2007	850,153	66,403	3 102,434	0,48	11 422,05	0,27
2008	1 006,310	156,157	3 108,018	0,18	11 418,98	-0,03
2009	1 002,984	-3,326	2 943,293	-5,30	10 791,18	-5,50
2010	1 181,127	178,143	2 928,577	-0,50	10 714,40	-0,71

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 43 : Jeu de données Belize 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Belize		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	0,800	0,000	317,731	4,37	2 209,09	2,33
1981	0,800	0,000	321,908	1,31	2 184,53	-1,11
1982	0,805	0,005	320,996	-0,28	2 118,30	-3,03
1983	0,805	0,000	314,086	-2,15	2 011,17	-5,06
1984	0,805	0,000	320,313	1,98	1 989,63	-1,07
1985	0,805	0,000	323,578	1,02	1 951,71	-1,91
1986	0,805	0,000	338,462	4,60	1 985,07	1,71
1987	0,805	0,000	376,500	11,24	2 149,07	8,26
1988	0,805	0,000	411,120	9,20	2 284,61	6,31
1989	0,805	0,000	464,646	13,02	2 512,48	9,97
1990	0,805	0,000	517,943	11,47	2 722,56	8,36
1991	0,805	0,000	531,305	2,58	2 712,20	-0,38
1992	18,494	17,689	563,345	6,03	2 791,16	2,91
1993	57,769	39,275	599,446	6,41	2 882,48	3,27
1994	215,473	157,704	614,213	2,46	2 868,10	-0,50
1995	429,995	214,522	639,799	4,17	2 904,07	1,25
1996	710,724	280,729	649,896	1,58	2 870,53	-1,15
1997	1 426,157	715,433	673,239	3,59	2 896,33	0,90
1998	2 551,952	1 125,795	698,128	3,70	2 927,69	1,08
1999	3 153,286	601,334	759,140	8,74	3 105,24	6,06
2000	3 052,426	-100,860	857,202	12,92	3 421,80	10,19
2001	2 589,000	-463,426	899,559	4,94	3 505,93	2,46
2002	2 002,000	-587,000	945,369	5,09	3 599,12	2,66
2003	1 883,000	-119,000	1 033,640	9,34	3 845,96	6,86
2004	1 782,466	-100,534	1 081,512	4,63	3 934,84	2,31
2005	1 948,000	165,534	1 114,800	3,08	3 968,01	0,84
2006	1 730,678	-217,322	1 177,460	5,62	4 102,15	3,38
2007	1 693,832	-36,846	1 180,707	0,28	4 028,01	-1,81
2008	1 490,409	-203,423	1 225,229	3,77	4 094,51	1,65
2009	1 389,316	-101,093	1 224,817	-0,03	4 010,56	-2,05
2010	1 451,056	61,740	1 249,313	2,00	4 009,00	-0,04

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 44 : Jeu de données Cayman Islands 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires aux <i>Cayman Islands</i>		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	341,439	0,000	317,206	9,90	18 812,97	5,01
1981	373,236	31,797	348,610	9,90	19 893,27	5,74
1982	398,853	25,617	383,123	9,90	21 148,30	6,31
1983	461,607	62,754	433,360	13,11	23 171,87	9,57
1984	483,760	22,153	465,594	7,44	24 041,81	3,75
1985	510,455	26,695	481,710	3,46	23 880,15	-0,67
1986	582,280	71,825	519,316	7,81	24 564,40	2,87
1987	2 121,733	1 539,453	567,666	9,31	25 509,64	3,85
1988	1 050,639	-1 071,094	648,250	14,20	27 614,47	8,25
1989	664,260	-386,379	705,553	8,84	28 504,91	3,22
1990	566,000	-98,260	798,672	13,20	30 661,55	7,57
1991	570,000	4,000	809,417	1,35	29 580,70	-3,53
1992	637,697	67,697	1 392,304	72,01	48 495,44	63,94
1993	485,120	-152,577	1 458,946	4,79	48 511,86	0,03
1994	529,665	44,545	1 536,346	5,31	48 870,62	0,74
1995	537,954	8,289	1 610,160	4,80	49 102,21	0,47
1996	487,694	-50,260	1 690,548	4,99	49 582,01	0,98
1997	1 221,147	733,453	1 783,488	5,50	50 436,58	1,72
1998	1 248,433	27,286	2 323,495	30,28	63 303,59	25,51
1999	1 948,701	700,268	2 402,085	3,38	62 743,84	-0,88
2000	1 756,222	-192,479	2 425,662	0,98	60 347,37	-3,82
2001	2 805,000	1 048,778	2 439,184	0,56	57 391,23	-4,90
2002	3 148,000	343,000	2 481,253	1,72	54 995,97	-4,17
2003	4 702,000	1 554,000	2 530,950	2,00	52 932,14	-3,75
2004	4 437,036	-264,964	2 553,603	0,90	50 794,71	-4,04
2005	4 096,000	-341,036	2 719,451	6,49	52 028,98	2,43
2006	4 387,392	291,392	2 844,733	4,61	52 962,71	1,79
2007	4 666,237	278,845	2 969,668	4,39	54 310,94	2,55
2008	4 357,939	-308,298	3 003,531	1,14	54 318,31	0,01
2009	4 314,046	-43,893	2 805,322	-6,60	50 307,95	-7,38
2010	3 960,649	-353,397	2 833,375	1,00	50 389,03	0,16

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 45 : Jeu de données Dominique 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à la Dominique		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	44,332	0,000	144,082	14,34	1 913,14	13,75
1981	44,332	0,000	161,494	12,08	2 142,57	11,99
1982	44,332	0,000	168,138	4,11	2 236,89	4,40
1983	0,959	-43,373	172,699	2,71	2 310,45	3,29
1984	1,243	0,284	182,200	5,50	2 455,13	6,26
1985	1,243	0,000	184,551	1,29	2 506,22	2,08
1986	2,144	0,901	197,599	7,07	2 706,02	7,97
1987	2,953	0,809	212,689	7,64	2 939,11	8,61
1988	2,475	-0,478	231,171	8,69	3 222,34	9,64
1989	4,218	1,743	230,171	-0,43	3 230,93	0,27
1990	5,000	0,782	242,375	5,30	3 417,30	5,77
1991	4,000	-1,000	242,515	0,06	3 423,32	0,18
1992	3,153	-0,847	252,295	4,03	3 555,35	3,86
1993	2,833	-0,320	251,640	-0,26	3 535,21	-0,57
1994	2,833	0,000	255,242	1,43	3 577,32	1,19
1995	2,833	0,000	260,282	1,97	3 647,25	1,95
1996	1,901	-0,932	269,423	3,51	3 784,89	3,77
1997	1,901	0,000	276,144	2,49	3 897,80	2,98
1998	3,076	1,175	284,872	3,16	4 045,38	3,79
1999	3,076	0,000	286,697	0,64	4 095,49	1,24
2000	2,710	-0,366	288,522	0,64	4 141,14	1,11
2001	2,000	-0,710	277,700	-3,75	3 998,74	-3,44
2002	2,000	0,000	266,562	-4,01	3 846,44	-3,81
2003	5,000	3,000	272,381	2,18	3 936,14	2,33
2004	44,332	39,332	317,969	6,28	4 190,19	6,45
2005	467,000	422,668	317,969	3,37	4 341,70	3,62
2006	868,369	401,369	317,969	6,25	4 628,37	6,60
2007	1 030,498	162,129	333,412	4,86	4 872,03	5,26
2008	1 734,391	703,893	343,219	2,94	5 035,56	3,36
2009	1 786,423	52,032	342,451	-0,22	5 041,83	0,12
2010	1 610,393	-176,030	345,773	0,97	5 103,14	1,22

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 46 : Jeu de données Panama 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires au Panama		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	35 927,354	0,000	6 020,342	15,21	3 082,57	12,54
1981	39 039,133	3 111,779	6 557,539	n.c.	3 281,62	n.c.
1982	45 738,053	6 698,920	6 810,186	3,85	3 332,75	1,56
1983	54 800,385	9 062,332	6 706,420	-1,52	3 210,98	-3,65
1984	58 318,952	3 518,567	6 850,790	2,15	3 210,38	-0,02
1985	62 068,888	3 749,936	7 198,663	5,08	3 302,71	2,88
1986	67 266,670	5 197,782	7 519,950	4,46	3 378,79	2,30
1987	68 349,383	1 082,713	7 747,299	3,02	3 409,86	0,92
1988	70 435,824	2 086,441	6 961,806	-10,14	3 002,03	-11,96
1989	71 476,002	1 040,178	7 070,567	1,56	2 987,23	-0,49
1990	75 360,000	3 883,998	7 643,212	8,10	3 163,68	5,91
1991	62 184,000	-13 176,000	8 363,126	9,42	3 391,26	7,19
1992	76 258,118	14 074,118	9 049,043	8,20	3 594,66	6,00
1993	83 338,991	7 080,873	9 542,736	5,46	3 713,60	3,31
1994	90 974,770	7 635,779	9 814,718	2,85	3 741,93	0,76
1995	97 930,679	6 955,909	9 986,640	1,75	3 730,64	-0,30
1996	109 514,365	11 583,686	10 267,323	2,81	3 758,56	0,75
1997	125 165,275	15 650,910	10 930,694	6,46	3 921,71	4,34
1998	139 202,376	14 037,101	11 733,171	7,34	4 126,64	5,23
1999	150 521,300	11 318,924	12 192,783	3,92	4 204,94	1,90
2000	158 947,251	8 425,951	12 523,863	2,72	4 236,58	0,75
2001	172 355,000	13 407,749	12 595,784	0,57	4 180,99	-1,31
2002	185 051,000	12 696,000	12 876,530	2,23	4 195,51	0,35
2003	186 400,000	1 349,000	13 418,086	4,21	4 293,01	2,32
2004	186 860,170	460,170	14 427,405	7,52	4 534,11	5,62
2005	195 286,000	8 425,830	15 464,700	7,19	4 775,53	5,32
2006	211 120,625	15 834,625	16 783,732	8,53	5 094,34	6,68
2007	231 993,153	20 872,528	18 816,688	12,11	5 615,79	10,24
2008	252 564,216	20 571,063	20 835,767	10,73	6 116,50	8,92
2009	273 961,361	21 397,145	21 335,012	2,40	6 162,80	0,76
2010	288 757,587	14 796,226	22 936,204	7,51	6 521,86	5,83

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 47 : Jeu de données Saint-Kitts & Nevis 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Saint-Kitts & Nevis		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	0,090	0,000	147,275	8,20	3 411,19	8,82
1981	0,090	0,000	148,940	1,13	3 467,58	1,65
1982	0,091	0,001	146,593	-1,58	3 429,39	-1,10
1983	0,091	0,000	145,165	-0,97	3 412,60	-0,49
1984	0,459	0,368	160,223	10,37	3 787,95	11,00
1985	0,459	0,000	170,471	6,40	4 057,38	7,11
1986	0,459	0,000	190,395	11,69	4 568,69	12,60
1987	0,091	-0,368	206,973	8,71	5 011,94	9,70
1988	0,641	0,550	225,742	9,07	5 511,94	9,98
1989	0,550	-0,091	242,938	7,62	5 962,40	8,17
1990	1,000	0,450	248,458	2,27	6 099,97	2,31
1991	1,000	0,000	249,429	0,39	6 092,40	-0,12
1992	0,550	-0,450	257,799	3,36	6 234,71	2,34
1993	0,550	0,000	274,562	6,50	6 552,94	5,10
1994	0,550	0,000	289,012	5,26	6 798,53	3,75
1995	0,550	0,000	299,417	3,60	6 943,64	2,13
1996	0,550	0,000	319,070	6,56	7 299,02	5,12
1997	0,550	0,000	341,410	7,00	7 706,43	5,58
1998	0,550	0,000	344,641	0,95	7 677,81	-0,37
1999	0,550	0,000	357,173	3,64	7 853,58	2,29
2000	0,550	0,000	372,606	4,32	8 085,54	2,95
2001	1,000	0,450	380,236	2,05	8 142,97	0,71
2002	1,000	0,000	384,126	1,02	8 119,86	-0,28
2003	1,000	0,000	385,941	0,47	8 053,36	-0,82
2004	0,550	-0,450	415,403	7,63	8 557,43	6,26
2005	1,000	0,450	438,715	5,61	8 921,86	4,26
2006	265,638	264,638	462,870	5,51	9 292,53	4,15
2007	677,812	412,174	472,252	2,03	9 359,86	0,72
2008	977,097	299,285	494,136	4,63	9 669,60	3,31
2009	1 334,437	357,340	454,437	-8,03	8 781,05	-9,19
2010	1 219,233	-115,204	447,621	-1,50	8 542,05	-2,72

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 48 : Jeu de données Sainte-Lucie 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Sainte-Lucie		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	1,386	0,000	313,117	-5,63	2 660,50	-7,06
1981	2,951	1,565	321,105	2,55	2 690,74	1,14
1982	2,998	0,047	330,596	2,96	2 734,53	1,63
1983	2,998	0,000	349,043	5,58	2 850,19	4,23
1984	7,232	4,234	373,022	6,87	3 004,07	5,40
1985	3,732	-3,500	401,030	7,51	3 179,85	5,85
1986	2,142	-1,590	468,424	16,81	3 649,98	14,78
1987	3,415	1,273	481,128	2,71	3 679,02	0,80
1988	2,530	-0,885	549,690	14,25	4 123,24	12,07
1989	2,070	-0,460	590,169	7,36	4 346,61	5,42
1990	2,000	-0,070	607,577	2,95	4 401,39	1,26
1991	2,000	0,000	611,152	0,59	4 363,63	-0,86
1992	2,070	0,070	655,746	7,30	4 622,39	5,93
1993	2,070	0,000	657,515	0,27	4 580,36	-0,91
1994	2,279	0,209	669,510	1,82	4 609,20	0,63
1995	2,279	0,000	677,081	1,13	4 603,89	-0,12
1996	1,655	-0,624	723,968	6,92	4 858,13	5,52
1997	1,655	0,000	721,691	-0,31	4 776,91	-1,67
1998	0,000	-1,655	767,519	6,35	5 010,83	4,90
1999	0,000	0,000	785,154	2,30	5 058,85	0,96
2000	0,000	0,000	781,293	-0,49	4 972,97	-1,70
2001	0,000	0,000	736,320	-5,76	4 635,05	-6,80
2002	0,000	0,000	756,027	2,68	4 710,71	1,63
2003	0,000	0,000	791,292	4,66	4 882,86	3,65
2004	0,000	0,000	827,959	4,63	5 059,91	3,63
2005	0,000	0,000	879,307	6,20	5 320,27	5,15
2006	0,000	0,000	910,382	3,53	5 451,32	2,46
2007	0,000	0,000	928,082	1,94	5 498,34	0,86
2008	0,000	0,000	935,925	0,85	5 485,31	-0,24
2009	0,000	0,000	900,009	-3,84	5 218,71	-4,86
2010	0,000	0,000	907,587	0,84	5 208,03	-0,20

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 49 : Jeu de données Saint-Vincent et les Grenadines 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments relatifs à la croissance des pays d'accueil.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Saint-Vincent et les Grenadines		Eléments relatifs à la croissance économique			
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	PIB Total (USD et taux de change constants - 2005), en millions	Taux de croissance du PIB (basés sur le PIB aux prix constants en dollars US de 2005)	PIB /hab. (en US Dollars aux prix constants (2005) et taux de change constants (2005) par habitant)	Taux de croissance du PIB/hab.
1980	16,821	0,000	129,747	3,22	1 291,66	2,29
1981	24,835	8,014	139,285	7,35	1 374,76	6,43
1982	32,919	8,084	146,472	5,16	1 434,10	4,32
1983	33,889	0,970	154,834	5,71	1 504,48	4,91
1984	122,968	89,079	163,588	5,65	1 577,99	4,89
1985	154,762	31,794	170,775	4,39	1 635,74	3,66
1986	359,486	204,724	212,830	24,63	2 024,58	23,77
1987	833,209	473,723	222,598	4,59	2 103,57	3,90
1988	833,209	0,000	254,985	14,55	2 395,01	13,85
1989	1 420,136	586,927	261,668	2,62	2 445,13	2,09
1990	2 282,000	861,864	275,034	5,11	2 559,67	4,68
1991	2 995,000	713,000	279,147	1,50	2 590,57	1,21
1992	6 224,889	3 229,889	295,598	5,89	2 738,28	5,70
1993	7 677,707	1 452,818	302,795	2,43	2 802,33	2,34
1994	8 628,125	950,418	296,626	-2,04	2 744,28	-2,07
1995	8 595,448	-32,677	318,732	7,45	2 948,84	7,45
1996	9 556,298	960,850	323,872	1,61	2 997,46	1,65
1997	10 901,760	1 345,462	335,696	3,65	3 108,90	3,72
1998	12 385,105	1 483,345	352,661	5,05	3 268,19	5,12
1999	11 436,183	-948,922	367,569	4,23	3 407,55	4,26
2000	10 131,017	-1 305,166	374,253	1,82	3 468,80	1,80
2001	9 866,000	-265,017	377,851	0,96	3 499,04	0,87
2002	10 105,000	239,000	391,731	3,67	3 622,11	3,52
2003	9 536,000	-569,000	404,445	3,25	3 732,62	3,05
2004	9 027,733	-508,267	429,290	6,14	3 954,19	5,94
2005	9 136,000	108,267	437,778	1,98	4 025,36	1,80
2006	8 524,159	-611,841	480,318	9,72	4 409,91	9,55
2007	8 527,445	3,286	529,809	10,30	4 857,96	10,16
2008	8 503,120	-24,325	534,616	0,91	4 896,73	0,80
2009	7 400,157	-1 102,963	521,342	-2,48	4 771,18	-2,56
2010	7 329,177	-70,980	509,591	-2,25	4 660,91	-2,31

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des comptes nationaux

(Calcul du Secrétariat de la CNUCED sur la base ONU DAES Division de la statistique, *National Accounts Main Aggregates Database*. Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes CNUCED :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Les données du PIB en termes réels en dollars US ont été converties à partir des valeurs de PIB en monnaies nationales en utilisant le taux de change moyen annuel de l'année de base pour toutes les années.

Tableau 50 : Jeu de données Antigua et Barbuda 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Antigua & Barbuda		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	0,250	0,000	44,600	n.c.	1,800	n.c.	19,600
1981	0,250	0,000	52,500	n.c.	2,100	n.c.	22,400
1982	0,443	0,193	51,700	n.c.	2,300	n.c.	23,000
1983	0,443	0,000	62,800	n.c.	3,700	n.c.	5,000
1984	0,443	0,000	132,100	n.c.	2,400	n.c.	4,400
1985	0,443	0,000	150,300	n.c.	2,500	n.c.	15,600
1986	0,443	0,000	174,363	30,730	12,737	2,437	22,600
1987	1,048	0,605	200,681	33,989	13,419	2,437	38,600
1988	102,701	101,653	237,333	37,182	14,189	2,437	32,950
1989	555,070	452,369	261,793	39,804	14,863	3,285	43,110
1990	696,000	140,930	311,874	48,730	25,022	3,556	58,750
1991	608,000	-88,000	314,659	61,900	19,359	3,352	54,793
1992	827,884	219,884	332,344	60,356	24,111	3,270	19,648
1993	1 281,375	453,491	377,085	65,452	12,537	3,496	15,241
1994	1 624,775	343,400	391,226	66,233	11,256	0,570	24,789
1995	1 982,504	357,729	348,459	66,948	14,993	0,415	31,485
1996	2 441,189	458,685	363,644	66,782	9,030	0,393	19,352
1997	2 842,205	401,016	404,493	73,022	13,459	2,993	22,944
1998	2 916,330	74,125	428,519	66,152	18,467	4,507	22,774
1999	3 625,227	708,897	434,950	62,401	16,565	7,548	51,791
2000	4 677,636	1 052,409	414,501	65,720	15,114	8,892	66,579
2001	5 462,000	784,364	400,678	74,062	18,878	7,797	111,884
2002	6 071,000	609,000	394,219	76,173	20,207	5,295	79,715
2003	6 541,000	470,000	417,913	74,596	23,770	5,209	179,422
2004	7 851,098	1 310,098	476,843	79,745	31,474	6,402	95,239
2005	9 093,000	1 241,902	462,531	84,630	36,452	8,435	220,963
2006	9 466,366	373,366	477,439	80,145	39,533	11,974	358,819
2007	10 468,427	1 002,061	526,006	96,019	47,471	12,002	338,204
2008	11 182,755	714,328	563,600	135,781	44,484	12,148	174,189
2009	12 454,924	1 272,169	523,269	130,622	42,186	11,729	118,056
2010	13 033,629	578,705	551,000	133,661	42,186	11,729	105,041

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 51 : Jeu de données Bahamas 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires aux Bahamas		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	165,050	0,000	746,000	31,200	104,300	15,000	4,100
1981	119,978	-45,072	787,500	30,600	104,300	13,500	34,400
1982	242,548	122,570	794,100	28,200	95,500	19,500	2,800
1983	568,231	325,683	891,100	31,800	77,000	15,900	-6,000
1984	1 184,415	616,184	931,200	33,300	69,100	31,900	-4,900
1985	5 681,862	4 497,447	1 121,900	38,600	74,900	18,100	-30,200
1986	6 862,347	1 180,485	1 228,700	43,300	61,600	24,000	-13,200
1987	10 600,356	3 738,009	1 265,600	38,800	68,400	18,100	10,800
1988	15 695,840	5 095,484	1 275,200	35,800	76,900	18,600	36,700
1989	15 020,793	-675,047	1 474,300	37,300	102,100	32,300	25,334
1990	19 228,000	4 207,207	1 500,100	48,400	92,300	35,000	-17,315
1991	22 365,000	3 137,000	1 354,000	40,200	86,800	40,900	-1,182
1992	31 628,388	9 263,388	1 389,600	36,800	86,800	28,400	0,400
1993	33 837,183	2 208,795	1 459,000	27,200	110,200	25,200	27,113
1994	34 181,516	344,333	1 510,600	45,600	117,000	20,700	23,483
1995	35 740,833	1 559,317	1 542,300	52,600	124,200	19,700	106,796
1996	36 716,980	976,147	1 578,200	41,200	119,200	19,900	87,897
1997	38 242,885	1 525,905	1 592,900	52,700	104,400	19,800	331,525
1998	39 287,545	1 044,660	1 533,000	57,800	104,900	16,300	847,009
1999	42 476,830	3 189,285	1 800,600	60,000	135,000	22,700	510,338
2000	44 941,434	2 464,604	1 973,220	54,400	153,400	27,420	469,060
2001	46 453,000	1 511,566	1 804,400	50,100	78,300	28,300	492,633
2002	48 860,000	2 407,000	2 061,790	57,529	218,146	26,314	313,853
2003	49 601,000	741,000	2 054,660	56,690	214,110	26,490	641,701
2004	47 750,273	-1 850,727	2 244,080	55,310	271,000	33,290	634,471
2005	48 037,000	286,727	2 510,900	55,637	333,582	51,178	911,508
2006	51 922,212	3 885,212	2 436,080	57,410	289,350	32,890	1 159,388
2007	55 394,862	3 472,650	2 599,340	57,530	321,720	32,880	1 163,598
2008	59 744,355	4 349,493	2 543,330	52,720	296,890	40,560	1 102,718
2009	62 013,490	2 269,135	2 274,540	79,234	217,843	39,620	656,752
2010	64 109,098	2 095,608	2 467,000	79,234	217,843	39,620	976,871

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 52 : Jeu de données Barbade 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à la Barbade		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	1,114	0,000	345,250	24,150	26,250	13,700	2,800
1981	1,324	0,210	354,150	18,450	23,650	19,950	8,400
1982	1,338	0,014	361,300	21,750	28,750	17,650	4,600
1983	71,538	70,200	359,900	18,400	31,000	15,550	3,700
1984	142,622	71,084	404,250	19,900	35,200	21,350	0,050
1985	9,466	-133,156	438,700	18,450	33,100	18,400	4,850
1986	9,466	0,000	468,550	17,750	36,650	25,950	7,750
1987	8,066	-1,400	519,150	5,500	44,450	30,250	7,100
1988	8,639	0,573	598,800	7,050	46,950	28,350	11,600
1989	8,839	0,200	701,350	6,150	55,800	26,300	8,350
1990	8,000	-0,839	653,850	6,550	34,600	26,700	11,200
1991	8,000	0,000	617,600	8,650	58,900	23,600	7,350
1992	7,781	-0,219	620,913	9,250	43,750	17,750	14,450
1993	80,302	72,521	689,828	9,550	57,500	16,050	9,400
1994	76,832	-3,470	815,010	14,450	70,200	17,400	12,950
1995	114,253	37,421	825,509	16,400	56,800	14,500	11,750
1996	414,129	299,876	886,226	17,600	55,700	18,050	13,300
1997	723,063	308,934	909,383	20,550	70,400	18,700	14,800
1998	1 427,315	704,252	965,968	21,050	76,300	18,000	15,750
1999	1 126,137	-301,178	969,694	23,150	96,150	19,550	17,350
2000	1 161,959	35,822	1 019,720	24,750	104,450	21,600	19,400
2001	1 172,000	10,041	999,285	22,350	106,650	22,550	18,550
2002	1 116,000	-56,000	972,611	20,995	114,580	22,082	64,585
2003	526,000	-590,000	1 088,100	23,200	123,650	24,700	121,700
2004	694,636	168,636	1 137,280	25,935	141,320	26,699	24,035
2005	860,000	165,364	1 317,030	25,350	167,357	27,483	127,563
2006	783,750	-76,250	1 452,850	27,325	158,279	24,741	244,728
2007	850,153	66,403	1 640,700	36,716	129,490	33,650	337,805
2008	1 006,310	156,157	1 556,070	30,715	173,256	30,828	267,200
2009	1 002,984	-3,326	1 415,780	40,803	40,803	40,803	159,700
2010	1 181,127	178,143	1 506,000	40,803	40,803	40,803	80,000

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 53 : Jeu de données Cayman Islands 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires aux <i>Cayman Islands</i>		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés	Transports	Autres services aux entreprises	Services des administrations publiques n.c.a.	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^b
1980	341,439	0,000	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	19,560
1981	373,236	31,797	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	97,120
1982	398,853	25,617	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	19,930
1983	461,607	62,754	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	17,520
1984	483,760	22,153	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	668,240
1985	510,455	26,695	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	453,980
1986	582,280	71,825	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	14,280
1987	2 121,733	1 539,453	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	104,740
1988	1 050,639	-1 071,094	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	22,430
1989	664,260	-386,379	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	79,460
1990	566,000	-98,260	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	49,040
1991	570,000	4,000	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	-8,540
1992	637,697	67,697	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	27,490
1993	485,120	-152,577	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	459,760
1994	529,665	44,545	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	467,070
1995	537,954	8,289	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	50,310
1996	487,694	-50,260	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	1 231,710
1997	1 221,147	733,453	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	3 150,870
1998	1 248,433	27,286	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	4 354,110
1999	1 948,701	700,268	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	6 475,830
2000	1 756,222	-192,479	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	7 626,860
2001	2 805,000	1 048,778	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	3 922,820
2002	3 148,000	343,000	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	-195,890
2003	4 702,000	1 554,000	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	-2 688,560
2004	4 437,036	-264,964	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	9 669,090
2005	4 096,000	-341,036	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	10 221,237
2006	4 387,392	291,392	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	14 962,802
2007	4 666,237	278,845	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	22 968,625
2008	4 357,939	-308,298	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	18 748,999
2009	4 314,046	-43,893	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	17 878,405
2010	3 960,649	-353,397	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	12 894,472

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011]).

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 54 : Jeu de données Dominique 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à la Dominique		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	44,332	0,000	5,600	n.c.	2,700	n.c.	0,000
1981	44,332	0,000	3,700	n.c.	0,400	n.c.	4,800
1982	44,332	0,000	6,600	n.c.	0,400	n.c.	0,200
1983	0,959	-43,373	8,200	n.c.	0,400	n.c.	0,200
1984	1,243	0,284	11,800	n.c.	1,000	n.c.	2,300
1985	1,243	0,000	10,200	n.c.	0,400	n.c.	3,000
1986	2,144	0,901	14,630	1,630	1,667	0,593	5,190
1987	2,953	0,809	17,000	1,889	2,815	0,630	13,520
1988	2,475	-0,478	20,893	2,333	3,793	0,667	11,930
1989	4,218	1,743	24,948	2,867	3,622	0,685	17,200
1990	5,000	0,782	33,378	3,574	5,233	0,415	7,560
1991	4,000	-1,000	36,626	3,937	7,174	0,741	15,220
1992	3,153	-0,847	42,363	4,963	9,107	1,074	20,381
1993	2,833	-0,320	48,537	6,263	3,111	1,078	13,200
1994	2,833	0,000	51,585	5,385	4,819	0,385	22,600
1995	2,833	0,000	61,359	5,637	4,459	0,281	54,093
1996	1,901	-0,932	68,937	6,530	4,459	1,789	17,800
1997	1,901	0,000	83,385	7,030	6,563	3,874	21,115
1998	3,076	1,175	88,411	7,048	10,963	3,981	6,511
1999	3,076	0,000	100,793	7,385	10,607	3,796	17,956
2000	2,710	-0,366	89,763	7,063	9,830	2,400	20,348
2001	2,000	-0,710	76,856	6,141	10,714	1,716	20,633
2002	2,000	0,000	79,555	5,406	9,841	1,798	20,692
2003	5,000	3,000	77,401	4,935	10,000	0,971	31,944
2004	44,332	39,332	87,558	6,083	9,960	1,336	27,459
2005	467,000	422,668	86,449	4,018	14,305	1,216	19,237
2006	868,369	401,369	100,170	3,695	11,839	1,573	25,907
2007	1 030,498	162,129	108,824	3,723	14,915	1,280	40,485
2008	1 734,391	703,893	108,234	4,853	15,612	1,926	56,548
2009	1 786,423	52,032	104,298	4,675	15,924	1,896	41,311
2010	1 610,393	-176,030	104,298	4,769	15,924	1,896	30,867

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 55 : Jeu de données Panama 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Éléments relatifs à l'immatriculation des navires au Panama		Éléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	35 927,354	0,000	902,400	423,900	104,500	123,300	218,500
1981	39 039,133	3 111,779	932,700	463,800	80,100	139,700	303,200
1982	45 738,053	6 698,920	993,900	554,400	55,400	147,100	366,600
1983	54 800,385	9 062,332	1 131,500	666,700	50,800	155,400	79,400
1984	58 318,952	3 518,567	1 066,000	620,400	47,700	153,800	-135,500
1985	62 068,888	3 749,936	1 180,100	657,700	59,000	172,000	67,300
1986	67 266,670	5 197,782	1 159,100	620,900	54,900	165,500	20,300
1987	68 349,383	1 082,713	1 150,100	610,300	92,500	157,100	-556,500
1988	70 435,824	2 086,441	1 062,200	594,000	96,500	158,600	-595,100
1989	71 476,002	1 040,178	981,200	541,200	83,300	153,400	51,500
1990	75 360,000	3 883,998	1 092,100	588,200	112,400	185,200	135,535
1991	62 184,000	-13 176,000	1 216,400	640,700	99,000	197,000	108,525
1992	76 258,118	14 074,118	1 225,400	625,500	105,800	196,200	144,494
1993	83 338,991	7 080,873	1 297,400	644,300	116,200	226,400	169,496
1994	90 974,770	7 635,779	1 403,700	704,500	107,100	231,300	401,572
1995	97 930,679	6 955,909	1 519,400	783,700	91,200	221,700	223,061
1996	109 514,365	11 583,686	1 592,000	811,300	91,500	202,300	415,702
1997	125 165,275	15 650,910	1 720,700	909,000	94,800	206,100	1 299,203
1998	139 202,376	14 037,101	1 891,500	1 024,200	137,200	134,300	1 203,100
1999	150 521,300	11 318,924	1 847,500	1 029,000	109,300	100,300	864,400
2000	158 947,251	8 425,951	1 994,400	1 152,600	138,000	33,000	700,300
2001	172 355,000	13 407,749	1 992,800	1 131,300	148,000	34,500	404,600
2002	185 051,000	12 696,000	2 277,900	1 209,500	183,900	36,600	77,900
2003	186 400,000	1 349,000	2 539,600	1 357,300	167,800	36,600	770,800
2004	186 860,170	460,170	2 793,700	1 524,000	193,000	35,400	1 003,900
2005	195 286,000	8 425,830	3 231,300	1 791,000	254,600	38,200	962,100
2006	211 120,625	15 834,625	4 000,200	2 217,300	287,600	42,900	2 497,900
2007	231 993,153	20 872,528	4 958,100	2 619,700	455,900	70,700	1 776,500
2008	252 564,216	20 571,063	5 825,900	3 112,000	416,700	69,600	2 196,200
2009	273 961,361	21 397,145	5 519,200	3 086,100	232,900	56,100	1 772,800
2010	288 757,587	14 796,226	6 092,700	3 332,200	202,600	80,200	2 362,500

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 56 : Jeu de données St.Kitts & Nevis 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Saint-Kitts & Nevis		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	0,090	0,000	8,100	n.c.	0,100	n.c.	1,000
1981	0,090	0,000	10,000	n.c.	0,100	n.c.	0,900
1982	0,091	0,001	13,200	n.c.	3,400	n.c.	2,200
1983	0,091	0,000	13,000	n.c.	2,600	n.c.	13,500
1984	0,459	0,368	20,319	n.c.	2,600	n.c.	6,000
1985	0,459	0,000	22,800	n.c.	2,700	n.c.	8,000
1986	0,459	0,000	31,722	2,089	2,341	0,481	9,200
1987	0,091	-0,368	40,407	3,496	3,396	0,444	16,650
1988	0,641	0,550	46,752	3,330	4,900	0,481	13,130
1989	0,550	-0,091	50,004	3,726	5,733	0,319	40,800
1990	1,000	0,450	54,063	4,030	5,515	0,296	48,780
1991	1,000	0,000	68,385	3,911	7,933	0,300	21,448
1992	0,550	-0,450	79,774	4,352	7,085	0,404	12,530
1993	0,550	0,000	83,430	3,726	1,733	0,848	13,759
1994	0,550	0,000	92,378	4,811	1,422	0,678	15,348
1995	0,550	0,000	81,948	5,081	3,367	1,996	20,470
1996	0,550	0,000	88,537	6,578	3,741	1,281	35,174
1997	0,550	0,000	94,752	7,037	4,870	1,822	19,670
1998	0,550	0,000	100,578	7,985	8,081	2,630	31,926
1999	0,550	0,000	101,063	7,770	13,185	2,967	57,737
2000	0,550	0,000	98,530	10,548	15,967	3,467	99,000
2001	1,000	0,450	97,889	11,400	12,676	4,219	90,271
2002	1,000	0,000	90,270	10,032	11,246	4,239	81,137
2003	1,000	0,000	107,882	9,925	12,758	4,094	77,879
2004	0,550	-0,450	135,157	9,775	12,223	4,085	62,742
2005	1,000	0,450	163,147	11,165	18,171	4,778	92,996
2006	265,638	264,638	177,423	12,081	19,588	5,732	110,415
2007	677,812	412,174	172,995	13,054	19,799	5,244	134,485
2008	977,097	299,285	160,281	13,909	21,008	5,232	177,907
2009	1 334,437	357,340	131,175	12,334	20,148	5,297	104,085
2010	1 219,233	-115,204	190,000	7,669	20,148	5,297	141,030

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 57 : Jeu de données Sainte-Lucie 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Sainte-Lucie		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	1,386	0,000	40,500	n.c.	n.c.	n.c.	30,900
1981	2,951	1,565	38,500	n.c.	n.c.	n.c.	38,200
1982	2,998	0,047	44,700	n.c.	15,200	n.c.	26,500
1983	2,998	0,000	54,200	n.c.	18,000	n.c.	10,000
1984	7,232	4,234	64,000	n.c.	24,200	n.c.	12,000
1985	3,732	-3,500	69,500	n.c.	25,800	n.c.	17,000
1986	2,142	-1,590	82,074	3,778	0,185	0,333	14,520
1987	3,415	1,273	98,444	4,852	0,185	1,370	15,000
1988	2,530	-0,885	117,185	11,370	3,037	1,630	16,440
1989	2,070	-0,460	136,433	12,841	2,704	2,111	26,630
1990	2,000	-0,070	150,604	14,437	3,511	1,270	45,900
1991	2,000	0,000	172,189	16,452	3,830	1,319	59,410
1992	2,070	0,070	195,300	14,441	7,696	4,063	40,941
1993	2,070	0,000	202,996	12,874	3,093	..	34,163
1994	2,279	0,209	237,685	14,415	5,648	1,048	32,522
1995	2,279	0,000	265,033	14,152	7,163	0,970	32,752
1996	1,655	-0,624	266,793	12,019	5,833	1,070	18,415
1997	1,655	0,000	288,419	13,559	6,841	1,204	47,826
1998	0,000	-1,655	319,504	17,222	7,026	1,285	83,396
1999	0,000	0,000	308,759	13,474	10,193	1,363	83,152
2000	0,000	0,000	324,015	13,285	11,207	1,367	58,244
2001	0,000	0,000	273,537	12,522	8,870	1,393	62,989
2002	0,000	0,000	249,875	11,537	8,311	1,438	57,147
2003	0,000	0,000	318,318	12,273	7,731	1,453	111,815
2004	0,000	0,000	367,921	15,319	10,166	1,474	81,042
2005	0,000	0,000	436,143	21,628	8,752	1,697	78,233
2006	0,000	0,000	343,556	21,703	11,636	1,775	233,933
2007	0,000	0,000	355,906	17,943	21,839	1,817	271,893
2008	0,000	0,000	363,582	17,812	21,656	2,038	161,211
2009	0,000	0,000	346,949	17,200	20,823	2,071	146,396
2010	0,000	0,000	355,000	17,599	20,823	2,071	99,056

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

Tableau 58 : Jeu de données St.Vincent & les Grenadines 1980-2010 - Immatriculation des navires et éléments de la balance des paiements.

	Eléments relatifs à l'immatriculation des navires à Saint-Vincent et les Grenadines		Eléments de la balance des paiements (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants, en millions)				Investissements directs internationaux
	"Stock" de Navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	"Flux" annuel de navires immatriculés (en milliers de TPL) ^a	Total des services exportés ^b	Transports ^c	Autres services aux entreprises ^d	Services des administrations publiques n.c.a. ^e	Flux entrants (en US Dollars aux prix courants et taux de change courants en millions) ^f
1980	16,821	0,000	17,700	n.c.	1,000	n.c.	1,100
1981	24,835	8,014	18,900	n.c.	1,100	n.c.	0,500
1982	32,919	8,084	15,700	n.c.	1,200	n.c.	1,500
1983	33,889	0,970	17,800	n.c.	2,100	n.c.	2,100
1984	122,968	89,079	19,100	n.c.	3,500	n.c.	1,400
1985	154,762	31,794	19,200	n.c.	1,700	n.c.	1,800
1986	359,486	204,724	26,778	2,444	0,926	0,111	7,370
1987	833,209	473,723	36,726	3,000	1,000	0,111	4,960
1988	833,209	0,000	37,096	3,000	0,778	1,741	9,110
1989	1 420,136	586,927	38,141	3,000	0,593	1,519	10,590
1990	2 282,000	861,864	44,759	3,704	1,481	3,667	7,670
1991	2 995,000	713,000	45,937	4,300	9,996	2,144	8,896
1992	6 224,889	3 229,889	58,933	3,933	9,904	3,030	13,900
1993	7 677,707	1 452,818	62,356	4,463	3,370	1,722	31,400
1994	8 628,125	950,418	63,396	4,381	3,241	2,600	47,285
1995	8 595,448	-32,677	74,370	5,319	3,189	2,319	30,641
1996	9 556,298	960,850	96,682	5,085	8,385	0,819	42,644
1997	10 901,760	1 345,462	101,056	6,281	11,382	1,174	92,470
1998	12 385,105	1 483,345	107,319	9,856	12,989	1,474	88,952
1999	11 436,183	-948,922	127,570	10,411	18,156	1,893	56,796
2000	10 131,017	-1 305,166	127,663	10,511	19,478	2,144	37,781
2001	9 866,000	-265,017	133,187	9,510	19,406	1,891	21,040
2002	10 105,000	239,000	137,074	9,353	20,997	1,846	34,048
2003	9 536,000	-569,000	132,761	9,361	16,203	1,648	55,227
2004	9 027,733	-508,267	145,219	10,827	22,711	1,903	66,062
2005	9 136,000	108,267	157,971	10,520	29,085	2,027	40,089
2006	8 524,159	-611,841	170,831	11,627	32,508	1,994	109,111
2007	8 527,445	3,286	160,533	11,771	28,348	2,114	130,519
2008	8 503,120	-24,325	152,512	10,640	32,117	2,157	159,244
2009	7 400,157	-1 102,963	146,395	10,342	31,728	2,192	106,059
2010	7 329,177	-70,980	147,000	10,690	31,728	2,192	91,841

Sources : CNUCED (2011), extraits des bases de données *UNCTADStat* de la flotte marchande par pavillons d'immatriculation et par types de navires (Division de la technologie et de la

logistique, sur la base de données provenant d'IHS Fairplay), et des investissements directs étrangers (CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises). Accessible < http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr >. [Consulté en juillet 2011].

Notes :

- (a) TPL (tonne de port en lourd) : mesure de poids de la capacité de charge d'un navire. Elle inclut la cargaison, le carburant et les magasins.
- (b) Le total des services inclut 11 catégories principales de services, conformément à la définition du Manuel de la balance des paiements du FMI (MBP5, 1993). Les catégories sont les suivantes : transports, voyages, communications, bâtiment et travaux publics (BTP), informatique et informations, assurances, services financiers, autres services aux entreprises, redevances et droits de licence, services personnels, culturels et relatifs aux loisirs et services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
- (c) La rubrique « Transports » correspond à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements (qui suit elle-même la Cinquième Edition du Manuel de la Balance des Paiements du FMI (MBP5, 1993), à laquelle la CNUCED fait explicitement référence – voir ci-dessus), à savoir « tous les services de cet ordre qui sont fournis par les résidents d'une économie à ceux d'une autre et qui incluent le transport de passagers, l'acheminement de marchandises (fret), la location (affrètement à temps) de moyens de transport avec leur équipage et les services auxiliaires et annexes qui s'y rapportent. Parmi les activités connexes exclues de cette rubrique figure l'assurance du fret (incluse dans les services d'assurance); les achats effectués dans les ports par les transporteurs non résidents ainsi que les réparations de matériel de transport (traités tous deux comme des biens et non pas comme des services); les réparations d'ouvrages ferroviaires et d'installations portuaires et aéroportuaires (incluses dans les services de bâtiment et travaux publics) et les locations (affrètement à temps) de matériel de transport sans équipage (inclus dans les services de location-exploitation). » (*Manuel des statistiques du commerce international des services (2006) – pp.38-39*). Les revenus des activités de transport maritime effectués sous le pavillon de l'Etat d'accueil figurent dans cette rubrique.
- (d) La rubrique « Autres services aux entreprises » correspond également à la définition internationale des composantes de la classification élargie de la balance des paiements ; il s'agit en particulier de services juridiques, de services de comptabilité, de services fiscaux. Les revenus des activités des cabinets juridiques gérant la domiciliation des navires appartenant à des non-résidents figurent dans cette rubrique.
- (e) La rubrique « Services fournis ou reçus par les administrations publiques, non classés ailleurs » comprend notamment les Services exécutifs et législatifs, les Services budgétaires et fiscaux, les Autres services généraux des administrations publiques, n.c.a, et les Services diplomatiques et consulaires à l'étranger. Les droits d'immatriculation figurent normalement dans cette rubrique.
- (f) Il s'agit des flux de capitaux d'investissement direct au sens de la balance des paiements, souvent présentés, notamment par l'OCDE (OCDE 2008, Mesurer la mondialisation Activités des multinationales Volume II – Services, 2000-2004, p.9) comme un indice de la mondialisation et des investissements réalisés à l'étranger par les firmes multinationales. Comme l'indique la CNUCED en commentaire de ses données, « l'investissement étranger direct (IED) est un investissement impliquant une relation à long terme et témoignant de l'intérêt durable d'une entité résidant dans un pays (investisseur étranger direct ou société mère) à l'égard d'une entreprise résidant dans un autre pays (entreprise bénéficiaire, entreprise affiliée, ou encore filiale étrangère). » Les flux entrants comprennent les capitaux fournis par l'investisseur direct (soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres entreprises avec lesquelles il est lié) à l'entreprise d'investissement direct. Les flux de l'IED précédés un signe négatif indiquent des désinvestissements ou des réductions d'investissement.

ANNEXE DES ENCADRÉS

Encadré n°1 : Pavillons et registres maritimes.

Encadré n°2 : Trente ans d'expansion territoriale britannique de 1870 à 1900.

Encadré n°3 : Expansion des principales puissances européennes autres que la Grande-Bretagne à la fin du XIXème siècle (Hobson, 1902, Appendice Part.I, Chap. 1, §29).

Encadré n°4 : La piraterie maritime, ancêtre de la libre immatriculation.

Encadré n°5 : Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Honduras (*Treaty of Friendship, Commerce and Consular Rights between the United States and Honduras*), signé à Tegucigalpa le 7 décembre 1927 et entré en vigueur le 19 juillet 1928.

Encadré n°6 : Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Liberia (*Liberia Friendship, Commerce, and Navigation Treaty*), signé à Monrovia le 8 août 1938 et entré en vigueur le 21 novembre 1939.

Encadré n°7 : Les principaux plans français de soutien à la marine marchande de 1945 à 2010.

Encadré n°8 : Quelques observations critiques sur les travaux de Li et Cheng , 2007.

Encadré n°9 : Les caractéristiques principales des *International Business Companies* ou Sociétés *Offshore* dans neuf pays de la Caraïbe.

Encadré n°10 : Quelques étapes de l'analyse économique de la croissance d'Aristote aux années 1960.

Encadré n°11 : Critiques des notions de PIB et de croissance, et évolutions récentes.

Encadré n°1 : Pavillons et registres maritimes.

Concernant le présent travail, l'intérêt de la notion de pavillon réside dans ses deux aspects.

Le pavillon a en effet un aspect international, constitué par le droit reconnu à chaque Etat indépendant d'attribuer son pavillon à des navires. Ce droit est ainsi intimement lié à la souveraineté de l'Etat et à sa reconnaissance au plan international. Pour des raisons de facilité – et quelquefois de pédagogie –, on assimile de longue date le navire à une personne physique et l'on considère que le pavillon qu'un Etat confère à un navire équivaut à la nationalité pour une personne physique (Meyers, 1967). Comme pour une personne physique, un navire autorisé par un Etat à battre son pavillon se trouve à la fois reconnu au plan international par les autorités des autres Etats, protégé par l'Etat qui lui confère le pavillon (la nationalité) et, en contrepartie, soumis aux règles édictées par cet Etat, en particulier en haute mer où ne s'exerce aucune autre autorité étatique territoriale, et également sous certaines réserves dans les eaux contrôlées par d'autres Etats. Mais, contrairement aux personnes physiques, le droit international interdit aux navires de disposer d'une double nationalité.

Cet aspect international du pavillon, élaboré progressivement sous la forme d'une coutume internationale, est aujourd'hui réglé par la convention des Nations unies sur le droit de la mer signée à la Jamaïque (Montego Bay) le 10 décembre 1982 qui définit les conditions minimales que les Etats doivent, ou devraient, respecter pour immatriculer les navires.

Les termes « conditions minimales » sont importants ici. Le droit au pavillon fait partie du « paquetage » dont les Etats, même dépourvus de littoral, sont dotés dès qu'ils sont reconnus en tant qu'Etats souverains par la communauté internationale ; ce droit oblige ces Etats à respecter certaines règles définies par les articles 90 et suivants de la convention de Montego Bay, ainsi que les conventions internationales qu'ils ont ratifiées, mais ne prévoit ni dispositif de sanction ni dispositif de « police ». En d'autres termes, un Etat n'est pas juridiquement fondé à se plaindre du non respect du droit au pavillon par un autre Etat (v. Tribunal International du Droit de la Mer, Arrêt « SAIGA » (St.Vincent & les Grenadines c. Guinée) 1er juillet 1999).

Ce qui amène au second aspect, interne, de la notion juridique de pavillon maritime, intéressant directement ce travail.

Doté du droit souverain d'attribuer la nationalité à un navire, l'Etat (dit « du pavillon ») va en pratique déterminer assez librement les conditions auxquelles il entend soumettre le navire, son propriétaire ou son exploitant, son équipage ou ses créanciers.

Autrement dit, si le droit international confère bien aux Etats le droit au pavillon, extrêmement solide et protecteur, ceux-ci disposent, en interne, du droit du pavillon, qu'ils sont libres d'utiliser.

Ainsi, un Etat peut choisir d'attribuer ou non son pavillon à un navire ou à une flottille (la France par exemple n'oblige pas les navires de moins de 7 mètres de longueur à avoir le pavillon français, sauf s'ils naviguent en dehors des eaux territoriales françaises. De même, l'île de Sainte-Lucie, souveraine depuis 1979, ne s'est dotée que récemment d'un pavillon maritime et ne disposait en 2010 d'aucun navire de plus de 100 « tonnes » (Sources : Lloyd's Register – IHS Fairplay (2011), *World Fleet Statistics 2010*).

Et s'il choisit de créer et d'attribuer son pavillon, l'Etat peut subordonner cette attribution à des règles plus ou moins strictes dans différents domaines ayant une incidence sur les coûts d'exploitation : construction du navire – choix du chantier, normes applicables, etc. – ; nationalité et/ou résidence des propriétaires, nationalité des équipages ; régime social – droit du travail et sécurité sociale applicables – ; fiscalité, réservation de certains trafics ; obligations en termes de défense nationale – pesant sur les navires, les propriétaires, les exploitants, les capitaines, les équipages, etc.

Un Etat peut aussi déléguer l'attribution du pavillon à un territoire autonome, voire à un organisme non étatique.

Encadré n°2 : Trente ans d'expansion territoriale britannique de 1870 à 1900 (Hobson, 1902).

	Date of Acquisition.	Area. Square Miles.	Population.		
<i>EUROPE—</i>					
Cyprus	1878	3,584	227,900		
<i>AFRICA—</i>					
Zanzibar and Pemba	1888	100,000	200,000		
East Africa Protectorate	1895		2,500,000		
Uganda Protectorate	1894-1896	140,000	3,800,000		
Somali Coast Protectorate	1884-1885	68,000	(?)		
British Central Africa Protectorate	1889	42,217	688,049		
Lagos	to 1899	21,000	3,000,000		
Gambia	to 1888	3,550	215,000		
Ashantee	1896-1901	70,000	2,000,000		
Niger Coast Protectorate	1885-1898	400,000 to 500,000	25,000,000 to 40,000,000		
Egypt	1882	400,000	9,734,405		
Egyptian Soudan	1882	950,000	10,000,000		
Griqualand West	1871-1880	15,197	83,373		
Zululand	1879-1897	10,521	240,000		
British Bechuanaland	1885	51,424	72,736		
Bechuanaland Protectorate	1891	213,000	200,000		
Transkei	1879-1885	2,535	153,582		
Tembuland	1885	4,155	180,130		
Pondoland	1894	4,040	188,000		
Griqualand East	1879-1885	7,511	152,609		
British South Africa Charter	1889	750,000	321,000		
Transvaal	1900	119,139	870,000		
Orange River Colony	1900	48,826	207,503		
<i>ASIA—</i>					
Hong Kong (littoral)	1898	376	100,000		
Wei-hai-wei	...	270	118,000		
Socotra	1886	1,382	10,000		
Upper Burma	1887	83,473	2,046,933		
Baluchistan	1876-1889	130,000	500,000		
Sikkim	1890	2,818	30,000		
Rajputana (States)	} since 1881 {	128,022	12,186,352		
Burma (States)				62,661	785,800
Jammu and Kashmir				80,000	2,543,952
Malay Protected States	1883-1895	24,849	620,000		
North Borneo Company	1881	31,106	175,000		
North Borneo Protectorate	1888		
Sarawak	1888	50,000	500,000		
British New Guinea	1888	90,540	350,000		
Fiji Islands	1874	7,740	122,676		

(Hobson, 1902, Partie I, *The Economics of Imperialism*, Chap.1, d'après les données du *Colonial Office*)

« The list is by no means complete. It takes no account of several large regions which have passed under the control of our Indian Government as native or feudatory States, but of which no statistics of area or population, even approximate, are available. Such are the Shan States, the Burma Frontier, and the Upper Burma Frontier, the districts of Chitral, Bajam, Swat, Waziristan, which came under our "sphere of influence" in 1893, and have been since taken under a closer protectorate. The increase of British India itself between 1871 and 1891 amounted to an area of 104,993 square miles, with a population of 25,330,000, while no reliable measurement of the formation of new native States within that period and since is available. Many of the measurements here given are in round numbers, indicative of their uncertainty, but they are taken, wherever available, from official publications of the Colonial Office, corroborated or supplemented from the "Statesman's Year-book." They will by no means comprise the full tale of our expansion during the thirty years, for many enlargements made by the several colonies themselves are omitted. But taken as they stand they make a formidable addition to the growth of an Empire whose nucleus is only 120,000 square miles, with 40,000,000 population. » (Hobson, 1902, Part.I, Chap.1, §6).

Encadré n°3 : Expansion des principales puissances européennes autres que la Grande-Bretagne à la fin du XIXème siècle (Hobson, 1902, Appendice Part.I, Chap. 1, §29).

	Date of Acquisition.	Area. Square Miles.	Population.
FRANCE.			
ASIA—			
Tonking and Laos	1884-1893	210,370	13,500,000
AFRICA—			
Tunis	1881	50,840	1,500,000
Sahara Region	1,684,000	2,500,000
Senegal (extension)	1880	200,000	3,500,000
Military Territories	1893	700,000	4,000,000
Dahomey	1893	60,000	1,000,000
Congo	1884	450,000	8,000,000
Comoro Islands	1886	620	53,000
Madagascar	1896	227,750	2,500,000
OCEANIA—			
(Extensions of New Cale- } donia and dependencies }
Total		3,583,580	36,553,000

.../...

	Date of Acquisition.	Area. Square Miles.	Population.
GERMANY.			
AFRICA—			
Togoland	1884	33,000	2,500,000
Kamerun	1884	191,130	3,500,000
German South-West Africa.	1884-1890	322,450	200,000
German East Africa . . .	1885-1890	384,180	8,000,000
ASIA—			
Kiauchau (with sphere of } influence in Shantung) }	1897	200	60,000
Kaiser Wilhelm's Land . .	1885-1886	70,000	110,000
Bismarck Archipelago . . .	1885	20,000	188,000
Solomon Islands	1886	4,200	45,000
Marshall Islands	1886	150	13,000
Caroline Islands	1899	560	40,000
Pelew Islands			
Marianne Islands	1899	250	2,000
Samoan Island, Savaii Upolu	...	100	29,100
Total		1,026,220	16,687,100
RUSSIA.			
ASIA—			
Bokhara (dependency). . . .	1873	92,000	2,500,000
Khiva (dependency)	1872	22,320	800,000
Kwang-Tung	1898
Manchuria (military occu- } pation) }	1900
BELGIUM .			
Congo Free State	1883-1894	900,000	30,000,000

Source : Hobson, J. A. (1902). *Imperialism: A Study. Appendice Part.I, Chap.1, §29.* Library of Economics and Liberty. URL: < <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Hobson/hbsnImp.html> >.

Encadré n°4 : La piraterie maritime, ancêtre de la libre immatriculation.

Une parenthèse sur la piraterie s'impose, car elle est une des premières formes de libre immatriculation.

La piraterie européenne des XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles se rattache bien, à l'instar de la libre immatriculation, au rejet des règles nationales du pavillon et à l'exploitation économique (quoique criminelle) de ce rejet. En outre, les opinions publiques contemporaines conservent la tendance à assimiler la libre immatriculation au rejet des règles sociales, de sécurité, fiscales, d'exploitation des ressources vivantes de la mer, etc. dans un but lucratif.

La piraterie maritime est par essence même le refus des règles nationales édictées par les Etats du pavillon. Aujourd'hui encore, juridiquement parlant, un navire sans rattachement national est considéré comme un navire pirate que tout Etat peut pourchasser y compris en haute mer (Angelelli & Moretti, 2008, pp.44-45).

Un navire qui n'a pas de pavillon (nationalité) ne bénéficie donc d'aucune protection juridique, en particulier en haute mer.

Aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, et plus particulièrement entre 1690 et 1730, la piraterie maritime, pour anarchique qu'elle paraisse obéit à une rationalité économique. Celle-ci se manifeste

- par le choix de la localisation des activités criminelles (Les principales routes maritimes commerciales de l'époque (Leeson, 2007, pp.1053-1054) sont piratées. Il s'agit essentiellement des eaux entourant les Bahamas coupées par la « ligne maritime » Amérique centrale-Espagne, des eaux comprises entre les actuelles Cuba et Haïti (respectivement Hispaniola et Saint-Domingue), et les eaux autour de Madagascar.),

- par des formes d'organisation élaborées (La rationalité économique des pirates se manifeste à l'époque par l'adoption de règles de fonctionnement élaborées et inspirées de la marine marchande (hiérarchie, sanctions, partage des profits, etc.) mais admettant néanmoins un fonctionnement plus démocratique (Leeson, 2007, pp.1064 et ss.)),

- et surtout, du point de vue dont il est question ici, par le libre choix du pavillon, sorte de forme absolue de libre immatriculation.

Le phénomène est cependant très circonscrit. Angus Konstam (« *The History of Pirates* », 2002) cité par Leeson (Leeson, 2007, p.1054) estime à environ 700 le nombre de pirates actifs représentant une quarantaine de navires dans la Caraïbe pendant l'« âge d'or » de cette activité – c'est-à-dire entre 1715 et 1725. Sur ce nombre, 98% étaient Anglo-saxons lato sensu (Anglais, Ecossais, Irlandais, « coloniaux ») et 2% Suédois, Hollandais, Français, Espagnols et autres.

Les navires pirates pouvaient se mettre au service d'un Etat particulier : des Lettres de Course intégraient alors temporairement la piraterie en qualité de « force maritime auxiliaire » pour lutter contre d'autres Etats dans la zone concernée. Les profits des corsaires étaient alors partagés entre le navire (armateur, capitaine, équipage) et l'Etat mandataire.

Encadré n°5 : Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Honduras (*Treaty of Friendship, Commerce and Consular Rights between the United States and Honduras*), signé à Tegucigalpa le 7 décembre 1927 et entré en vigueur le 19 juillet 1928.

Article 7 du Traité USA-Honduras :

« Between the territories of the high contracting parties there shall be freedom of commerce and navigation. The nationals of each of the high contracting parties equally with those of the most favored nation, shall have liberty freely to come with their vessels and cargoes to all places, ports and waters of every kind within the territorial limits of the other which are or may be open to foreign commerce and navigation. Nothing in this treaty shall be construed to restrict the right of either high contracting party to impose, on such terms as it may see fit, prohibitions or restrictions of a sanitary character designed to protect human, animal, or plant life, or regulations for the enforcement of police or revenue laws. Each of the high contracting parties binds itself unconditionally to impose no higher or other duties or conditions and no prohibition on the importation of any article, the growth, produce or manufacture of the territories of the other than are or shall be imposed on the importation of any like article, the growth, produce or manufacture of any other foreign country. Each of the high contracting parties also binds itself unconditionally to impose no higher or other charges or other restrictions or prohibitions on goods exported to the territories of the other high contracting party than are imposed on goods exported to any other foreign country. Any advantage of whatsoever kind which either high contracting party may extend to any article, the growth, produce, or manufacture of any other foreign country shall simultaneously and unconditionally, without request and without compensation, be extended to the like article the growth, produce or manufacture of the other high contracting party. All articles which are or may be legally imported from foreign countries into ports of the United States or are or may be legally exported therefrom in vessels of the United States may likewise be imported into those ports or exported therefrom in Honduran vessels without being liable to any other or higher duties or charges whatsoever than if such articles were imported or exported in vessels of the United States; and, reciprocally, all articles which are or may be legally imported from foreign countries into the ports of Honduras or are or may be legally exported therefrom in Honduran vessels may likewise be imported into these ports or exported therefrom in vessels of the United States without being liable to any other or higher duties or charges whatsoever than if such articles were imported or exported in Honduran vessels. In the same manner there shall be perfect reciprocal equality in relation to the flags of the two countries with regard to bounties, drawbacks, and other privileges of this nature of whatever denomination which may be allowed in the territories of each of the contracting parties, on goods imported or exported in national vessels so that such bounties, drawbacks and other privileges shall also and in like manner be allowed on goods imported or exported in vessels of the other country. (...).

Article 8 :

« The nationals and merchandise of each high contracting party within the territories of the other shall receive the same treatment as nationals and merchandise of the country with regard to internal taxes, transit duties, charges in respect to warehousing and other facilities and the amount of drawbacks and bounties. »

Article 10 :

« Merchant vessels and other privately owned vessels under the flag of either of the high contracting parties, and carrying the papers required by its national laws in proof of nationality shall, both within the territorial waters of the other high contracting party and on the high seas, be deemed to be the vessels of the party whose flag is flown. »

Article 11 :

« Merchant vessels and other privately owned vessels under the flag of either of the high contracting parties shall be permitted to discharge portions of cargoes at any port open to foreign commerce in the territories of the other high contracting party, and to proceed with the remaining portions of such cargoes to any other ports of the same territories open to foreign commerce, without paying other or higher tonnage dues or port charges in such cases than would be paid by national vessels in like circumstances, and they shall be permitted to load in like manner at different ports in the same voyage outward, provided, however, that the coasting trade of the high contracting parties is exempt from the provisions of this Article and from the other provisions of this treaty, and is to be regulated according to the laws of each high contracting party in relation thereto. (...) »

Encadré n°6 : Extraits du Traité entre les Etats-Unis et le Liberia (*Liberia Friendship, Commerce, and Navigation Treaty*), signé à Monrovia le 8 août 1938 et entré en vigueur le 21 novembre 1939.

Article 14 du Traité USA-Liberia :

« The merchant or other private vessels and cargoes of one of the High Contracting Parties shall, within the territorial waters and harbors of the other Party in all respects and unconditionally be accorded the same treatment as the vessel and cargoes of that Party, irrespective of the port of departure of the vessel, or the port of destination, and irrespective of the origin or the destination of the cargo. It is especially agreed that no duties of tonnage, harbor, pilotage, lighthouse, quarantine, or other similar or corresponding duties or charges of whatever denomination, levied in the name or for the profit of the Government, public functionaries, private individuals, corporations or establishments of any kind shall be imposed in the ports of the territories or territorial waters of either country upon the vessels of the other, which shall not equally, under the same conditions, be imposed on national vessels. »

Article 15 :

« Merchant vessels and other privately owned vessels under the flag of either of the High Contracting Parties, and carrying the papers required by its national laws in proof of nationality shall, both within the territorial waters of the other High Contracting Party and on the high seas, be deemed to be the vessels of the Party whose flag is flown. »

Article 16 :

« Merchant vessels and other privately owned vessels under the flag of either of the High Contracting Parties shall be permitted to discharge portions of cargoes at any port open to foreign commerce in the territories of the other High Contracting Party, and to proceed with the remaining portions of such cargoes to any other ports of the same territories open to foreign commerce, without paying other or higher tonnage dues or port charges in such cases than would be paid by national vessels in like circumstances, and they shall be permitted to load in like manner at different ports in the same voyage outward, provided, however, that the coasting trade of the High Contracting Parties is exempt from the provisions of this Article and from the other provisions of this Treaty, and is to be regulated according to the laws of each High Contracting Party in relation thereto. It is agreed, however, that nationals and vessels of either High Contracting Party shall within the territories of the other enjoy with respect to the coasting trade most-favored-nation treatment. »

Encadré n°7 : Les principaux plans français de soutien à la marine marchande de 1945 à 2010.

Les principaux plans français se sont échelonnés de 1945 à 2010. Sur cette période, trois phases peuvent être distinguées en fonction des conditions historiques et de la pression internationale.

La première phase s'étend approximativement de 1945 à 1965. Sur cette période, on peut distinguer une époque de reconstitution de la flotte française de 1945 à 1950, suivie d'une époque d'expansion jusqu'en 1965.

Les faits marquants de ces deux décennies sont largement dictés par l'environnement historique et institutionnel. Celui-ci s'est caractérisé par le rôle de la politique de cohésion impériale nécessitant l'accroissement des échanges maritimes avec les territoires de l'outre-mer³⁹³, en particulier en Indochine et en Algérie. Deux plans seront lancés pendant cette période : le programme de reconstitution de la flotte de commerce de décembre 1944 visant la sécurité des approvisionnements métropolitains et le support logistique des opérations militaires, et, quinze ans plus tard, le programme d'aide à l'armement naval de 1961.

Il y a lieu de signaler ici une mesure prise en 1944 par le Gouvernement provisoire de la République française présidé par le Général de Gaulle, à savoir la quasi-nationalisation de la marine marchande. En pratique, un programme de contrôle de l'économie par l'Etat avait été initié qui visait notamment la nationalisation des Houillères, des Usines Renault, des transports aériens (Air France), mais aussi, sous une forme spécifique, de la flotte de commerce. Mais, contrairement aux autres secteurs précités, d'une part l'Etat ne se voyait pas obtenir la propriété des biens mais uniquement le pouvoir de direction et de contrôle³⁹⁴, et, d'autre part, agissait dans un cadre déjà connu et prévu par des dispositions législatives d'avant-guerre³⁹⁵ – et utilisées par le régime de Vichy – donnant la possibilité au gouvernement de prendre le contrôle des lignes faisant l'objet de conventions entre l'Etat et les compagnies de navigation. Ce régime exceptionnel sera allégé deux ans plus tard.

Comme le souligne l'historienne Marie-Françoise Berneron-Couvenhes (Berneron-Couvenhes, 2001, p.27), « la reconstruction porte apparemment ses fruits : en 1955, la flotte française avec 3,5 millions de tonneaux de jauge brute (tjb) environ se situe au 5e rang mondial. » Ce chiffre est à comparer aux 875 000 tjb en 1945, et aux 2,7 millions en 1939³⁹⁶.

La deuxième phase des plans destinés à la flotte de commerce s'étend sur une décennie, soit de 1965 à 1975. Elle couvre en fait une période de retournement caractérisée par l'affaiblissement de la cohésion impériale, qui avait soutenu antérieurement le maintien d'une flotte nationale, et par le choc pétrolier de la fin de 1973, engageant les économies de l'OCDE dans une récession prolongée.

Face à la perte de l'Indochine, la décolonisation en Afrique et l'indépendance de l'Algérie, un plan majeur est mis en œuvre par le gouvernement français à partir de 1965. Ce plan consistera pour l'Etat à aider les armateurs de navires exploitant des lignes régulières afin qu'ils puissent investir dans des navires neufs. Ce dispositif financier sera complété par une réforme du statut du marin français³⁹⁷. En 1971, un autre programme appelé « Plan de relance des investissements maritimes » est mis en œuvre par le gouvernement.

La troisième phase des plans classiques commence en 1975 et se conclut en 1997 quand l'Union européenne encadre les aides financières aux compagnies maritimes. Dans cette troisième et dernière phase de l'interventionnisme direct et national, on peut noter le « plan de croissance » lancé en 1975 pour

³⁹³ Terme volontairement générique et visant, quels que soient leurs statuts (départements, territoires, Etats associés, Protectorats, etc.), les territoires subordonnés à la France.

³⁹⁴ Ordonnance du 18 décembre 1944 relative au comité provisoire de contrôle et d'exploitation des compagnies de navigation subventionnées.

³⁹⁵ Loi du 11 juillet 1938 relative à l'organisation générale de la nation pour le temps de guerre.

³⁹⁶ Berneron-Couvenhes, 2001, *op.cit.*, p.25.

³⁹⁷ Abandon du régime militaire dit de l'*Inscription maritime*.

couvrir les années 1976-1980, les diverses mesures budgétaires prises dans les années 1980 – telles que le Plan « Guellec »³⁹⁸ de 1986 pour limiter le surcoût des équipages français par rapport aux équipages étrangers, censé dissuader les armateurs d'investir et de recourir au pavillon français et enfin le « plan de soutien » ou Plan « Mellick »³⁹⁹, dernier plan classique associant des dispositifs d'allègement des charges sociales et fiscales à des mesures d'aide à l'investissement naval.

Cette troisième phase conclut en fait une très longue période de revendication politico-économique de plans « de grande ampleur »⁴⁰⁰ fondée sur « les exigences de défense nationale en temps de crise et le soutien au commerce extérieur »⁴⁰¹. Face aux contraintes budgétaires mais surtout européennes, ainsi qu'aux contraintes du commerce international, le Plan « Mellick » apparaîtra néanmoins insuffisant pour enrayer la chute du nombre de navires de commerce immatriculés sous pavillon français (Grosrichard, 1989).

Par son caractère pluriannuel – de 1990 à 1994, puis de 1995 à 1997 – ce plan de soutien a pourtant été l'un des plus longs de l'après-guerre. L'impact de ses trois volets – aide à l'investissement pour la construction de navires neufs et l'acquisition de navires d'occasion ; mesures « sociales » de remboursement des charges sociales ; mesures fiscales de remboursement de la taxe professionnelle – n'a cependant pas été réellement évalué (Marini, 1997).

³⁹⁸ du nom du secrétaire d'Etat à la mer (1986-1988).

³⁹⁹ du nom du ministre de la mer (1988-1991).

⁴⁰⁰ Selon l'expression attribuée au Sénat français: « Le Sénat réclame un « plan de grande ampleur » pour la marine marchande », *Le Monde*, 9 juillet 1988.

⁴⁰¹ Sur la durée de cette longue période, Berneron-Couvenhes, cite un ouvrage publié en 1902 : « L'histoire de notre marine marchande se résume en une doléance perpétuelle des armateurs pour les aides, des inscrits [c'est-à-dire des marins de la marine marchande] pour une amélioration de leur sort, et il semble que l'état de crise ait fini par devenir sa condition normale ». Elle poursuit : « Bien qu'écrit à la fin du XIXe siècle, cet épilogue convient parfaitement au XXe siècle. » (Berneron-Couvenhes, 2001, *op.cit.*, p.23).

Encadré n°8 : Quelques observations critiques sur les travaux de Li et Cheng , 2007..

Les travaux de Li et Cheng ⁴⁰² appartiennent à la « nouvelle vague » de l'économie maritime qui s'intéresse au traitement économique du pavillon et à l'analyse des instruments de politique économique maritime.

Les intéressés ont examiné les politiques maritimes conduites dans les années 2000 par trente Etats membres de l'Organisation Mondiale du Commerce. L'objectif était de rechercher les liens entre le développement économique de ces Etats et leur politique maritime. A cette fin, les politiques maritimes nationales ont été analysées à partir de l'examen des différentes mesures prises par les Gouvernements.

Les travaux de Li et Cheng présentent un grand intérêt mis en exergue dans le corps de cette étude (*supra*, Chapitre II, Section III, §I.B.3). L'auteur souhaite toutefois apporter quelques nuances critiques aux travaux de Li et Cheng, nuances qui n'enlèvent rien à leur démarche pionnière, mais trouvent leur illustration dans la nouvelle typologie de la libre immatriculation et plus largement des pavillons maritimes proposée au Chapitre III, Section III, §III.

Par exemple, on peut contester le fait que Li et Cheng aient regroupé, du point de vue maritime, les pays de l'Union européenne en une seule classe : en effet, des pays comme la Grèce, la France, la Grande-Bretagne, le Danemark, le Luxembourg ont peu de choses communes en matière de flotte marchande, et de politique de soutien ou de restriction.

Par ailleurs, nombre de compétences juridiques qui composent les indices de mesures restrictives ou de mesures de soutien, relèvent des Etats membres et non de l'Union (immatriculation des navires, composition des équipages, règles de sécurité, droit du travail applicable, fiscalité, droit des sociétés).

Autres aspects critiquables, tant en termes de pertinence que quelquefois de manque de finesse : la création d'un indicateur rapportant la flotte marchande sous contrôle national au volume du commerce national (or, il n'y a pas nécessairement de lien entre le transport maritime et les volumes importés et exportés ; certains exportent des services de transport maritime, d'autres en importent), ou encore l'utilisation d'un indicateur exprimant le taux d'emploi des marins nationaux sur le nombre de navires sous contrôle national (or, il n'y a pas nécessairement de lien entre le nombre de marins nationaux et les navires nationaux : certains pays « exportent » les services des marins d'autres pays importent ces services).

Enfin, et surtout, les résultats obtenus par Li et Cheng ne semblent pas correspondre à d'autres données.

Ainsi, conclure que les Etats-Unis ou la Chine pratiquent chacun une politique très protectionniste en matière de flotte marchande est probablement vrai pour les flottes officiellement immatriculées aux USA ou en Chine (voir notamment le *Jones Act - US Merchant Marine Act* de 1920, évoqué *supra*). Mais cette conclusion néglige le fait que ces pays détiennent des flottes importantes sous d'autres pavillons. Ainsi qu'on l'a déjà noté, les Etats-Unis ont même « inventé » la notion contemporaine de pavillons de libre immatriculation, d'abord avec le Panama dans l'Entre-deux-guerres, puis avec le Liberia après 1945, dont le registre d'immatriculation a été totalement déconnecté du territoire (d'ailleurs en guerre civile pendant plus de vingt ans à partir de 1989).

Les Etats-Unis sont ainsi depuis longtemps les principaux bénéficiaires du système (Toh, R. & Susilowidjojo, H. (1987), déjà cités, « *Flags of Convenience Shipping in the 1980s : The American Perspective* », *Transportation Journal*, Summer, p.38 :

⁴⁰² Li, K. X., & Cheng, J. (2007). The determinants of maritime policy. *Maritime Policy & Management*, 34(6), 521-533.

« The United States is the biggest user of the FOC shipping system in terms of beneficial ownership, accounting for roughly 25 percent of the total deadweight tonnage in 1984. In fact, the American FOC fleet is roughly 17 times larger than the American-registered fleet »

et, Toh et Phang (Toh & Phang, 1993, p.33) :

« The United States has always been the main beneficiary of the FOC system, not surprisingly since the American government promoted the Panamanian and Liberian registries »).

On reviendra au Chapitre III, Section III, §III sur cette dernière notion avec l'utilisation d'un « coefficient de dépavillonnement » qui indique d'une part la flotte marchande détenue par un pays sous un autre pavillon que le sien et, d'autre part, vise à donner sommairement les indications suivantes:

- il reflète d'abord l'existence réelle d'une flotte de navires, témoignant soit d'une activité de production ou de consommation nécessitant une flotte, soit d'une activité de transports maritimes conduite au profit d'autres pays ;
- il donne une indication de l'importance des activités de transport nationales conduites en dehors de l'encadrement national classique déterminé par le pavillon national du pays d'origine ;
- également, ce coefficient peut être interprété comme la résultante de l'écart entre les coûts du pavillon national du pays concerné et les coûts pratiqués par d'autres pavillons : dans la logique des études sur le *flagging out*, plus l'écart sera important entre les coûts du pavillon national et celui des pavillons étrangers, plus les compagnies décideront de s'immatriculer à l'étranger.

Dans les cas des Etats-Unis et de la Chine, les forts coefficients de dépavillonnement, respectivement 0,69 et 0,45, révèlent que les flottes marchandes immatriculées dans ces pays (et objet de la protection qu'évoquent Li et Cheng) sont relativement faibles (418 navires sous pavillon US en 2010 sur 1152 navires contrôlés par les intérêts US (navires immatriculés aux USA et navires immatriculés à l'étranger)) ; 2010 navires sous pavillon chinois sur 3633 navires contrôlés par des intérêts chinois.

Encadré n°9 : Les caractéristiques principales des *International Business Companies* ou Sociétés *Offshore* dans neuf pays de la Caraïbe ^a.

	<i>Antigua & Barbuda</i>	<i>Bahamas</i>	<i>Barbade</i>	<i>Belize</i>	<i>Caymans</i>	<i>Dominique</i>	<i>Panama</i>	<i>St. Kitts & Nevis</i>	<i>St. Vincent & les G.</i>
Textes de base	<i>International Business Corporations Act</i> (1982/2007)	<i>Bahamas International Companies Act</i> (1989/2004)	<i>International Business Act</i> (1991)	<i>International Business Companies Act</i> (1990/2000)	<i>Companies Law</i> (Revised 2010) & <i>Exempted Limited Partnership Law</i> (Revised 2007)	<i>International Business Companies Act</i> (1996)	<i>General Corporation Law</i> (1927)	<i>Business Corporation Ordinance</i> (1984)	<i>International Business Companies Act</i> (amendment & consolidation 2007)
Champ d'application et restrictions éventuellement imposées aux IBC									
Limitation géographique des activités des IBC	Oui. Pas d'activités à A&B	Oui. Pas d'activités aux Bahamas	Oui. Pas d'activités à la Barbade	Oui. Pas d'activités à Belize	Oui. Pas d'activité aux Iles Caymans	Oui. Pas d'activités en Dominique	Non (sous réserve de la fiscalisation des revenus de source panaméenne)	Oui. Pas d'activités à St. Kitts & Nevis	Non (sauf acquisition de biens immobiliers à SVG)
Types d'activités normalement interdites (ou soumises à autorisation spéciale) sous le statut d'IBC	Non (mais pour banques et assurances : exigences de capital, et contrôles renforcés)	Banque, assurances, conseil, gestion de patrimoine, émission d'action dans le public	Banque et assurances	Banque et assurances	Banque, assurances, fonds communs de placement	Banque et assurances	Banque, assurances, gestion de fonds, fonds d'investissement, fonds commun de placement	Banque, assurances et représentation de sociétés (« <i>resident agent</i> »)	Non
Fiscalité des IBC									
Impôt sur les bénéfices des IBC (« <i>corporate tax</i> »)	0 pour une durée de 50 ans à compter de la constitution	0 pour une durée de 20 ans à compter de la constitution	Taux d'imposition compris entre 1% et 2,5%	0	0 pour une durée de 30 ans à compter de la constitution	0 pour une durée de 20 ans à compter de la constitution	0 pour les sociétés exerçant hors du Panama, sinon fiscalité normale	0	0 (1% si l'IBC est propriété de ressortissants de la CARICOM)
Impôt sur les dividendes distribués par les IBC (« <i>dividend tax</i> »)	<i>Idem</i> , 50 ans	<i>Idem</i> , 20 ans	Exemption	Exemption	<i>Idem</i> , 30 ans	<i>Idem</i> , 20 ans	<i>Idem</i>	Exemption	Exemption
Impôts sur les plus-values réalisées par les IBC (« <i>capital gain tax</i> »)	0	0	0	0	0	0	Exemption, sauf si activités au Panama	0	0
Droits de succession portant sur les actifs ou les parts sociales des IBC (« <i>inheritance tax</i> »)	0	0	0	0	0	0 (uniquement pour les biens immobiliers)	0	0	0
Droits périodiques acquittés par les IBC (« <i>annual government fee for registration</i> »)	300 USD/an	Entre 350 et 1000USD	250USD/an	500USD/an	500USD/an	100USD/an	150USD/an	Entre 200USD et 600USD/an (« <i>exempt public companies</i> »)	80USD/an
Conventions fiscales intéressant les pays (« <i>Dual tax treaties</i> » & « <i>Tax information exchange agreements</i> »)	Pas de conventions fiscales sur la double imposition ; Accords d'échanges d'informations avec une vingtaine de pays (dont USA, France, Royaume-Uni, Danemark, Belgique, Suède, Australie, etc.)	Pas de conventions fiscales sur la double imposition ; Accord avec les USA sur l'évasion fiscale ; engagement de mise en conformité avec les normes de l'OCDE	Conventions fiscales avec une vingtaine de pays (dont USA, Canada, Royaume-Uni, Suisse, CARICOM, etc.) ; Accord avec les USA sur l'évasion fiscale ; mise en conformité avec les normes de l'OCDE sur l'échange d'informations (« <i>white list</i> ») (2010)	Conventions fiscales avec le Danemark, le Royaume-Uni, la Suède et les pays de la CARICOM ; engagement de mise en conformité avec les normes de l'OCDE sur l'échange d'informations	Conventions fiscales avec le Royaume-Uni, le Nouvelle-Zélande et le Japon ; Accord avec les USA sur l'échange d'informations fiscales dans le cadre d'enquêtes criminelles (« <i>criminal tax evasion</i> ») ; mise en conformité avec les normes de l'OCDE	Conventions fiscales avec la Suisse et la CARICOM ; Accords d'échanges d'information avec 15 pays	Accords avec les USA et la France ; engagement de mise en conformité avec les normes de l'OCDE sur l'échange d'information	Conventions fiscales avec le Danemark, la Norvège, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni et les USA ; une vingtaine d'accords d'échange d'informations, notamment avec la France et le Canada	Pas de conventions fiscales sur la double imposition ; mise en conformité avec les normes de l'OCDE sur l'échange d'informations (« <i>white list</i> ») (2010)

Encadré n°9 : Les caractéristiques principales des *International Business Companies* ou Sociétés *Offshore* dans neuf pays de la Caraïbe (suite et fin).

	<i>Antigua & Barbuda</i>	<i>Bahamas</i>	<i>Barbade</i>	<i>Belize</i>	<i>Caymans</i>	<i>Dominique</i>	<i>Panama</i>	<i>St. Kitts & Nevis</i>	<i>St. Vincent & les G.</i>
Organisation et fonctionnement des IBC (suite)									
<i>Associés</i>									
Possibilités d'actions au porteur (« <i>bearer shares</i> »)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Obligation de représentation dans le pays (« <i>resident agent</i> »)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Obligation légale de réunions des administrateurs ou actionnaires (« <i>annual general meetings</i> »)	Oui	Oui	Oui	Non	Oui pour les administrateurs / Non pour l'AG des actionnaires	Non	Non	Non	Non
Obligation de tenir les réunions dans le pays	Non	Non	Non	Non	Oui (mais représentation possible par le « <i>nominee</i> »)	Non	Non	Non	Non
Obligation de tenue des documents comptables (« <i>statutory accounting</i> »)	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Non	Non
Obligation de dépôt périodique des documents comptables	Non	Non	Oui (annuellement)	Non	Oui (dépôt annuel d'une déclaration sommaire)	Non	Non	Non	Non
Contrôle obligatoire des comptes par un commissaire aux comptes (« <i>statutory auditing</i> »)	Non	Non	Oui, si montant des actifs > 500000USD	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Autres caractéristiques des IBC									
Contrôle des changes (« <i>currency control</i> »)	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Dispositions du droit pénal préservant la confidentialité des IBC	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui ^b	Oui	Oui

Sources : d'après P. Angelelli (2011), *Cours de Droit des Sociétés 2010-2011, Master II « Economie & Gestion »*, Faculté de Droit et d'Economie de la Martinique, Université des Antilles et de la Guyane, *non publié*.

Notes :

- (a) Le tableau comprend les pays de la Caraïbe sélectionnés pour l'étude (voir tableau n°35) ; sa version initiale a été réalisée dans le cadre d'un cours à partir de données de plusieurs sites et en particulier des sites gouvernementaux des différents pays étudiés ainsi que: www.imf.org, www.oecd.org, www.irs.gov, www.kpmg.com, www.lowtax.net, www.investoroffshore.com, www.myoffshorecompanies.com, www.offshoresbankaccounts.com, www.globalpropertyguide.com, www.ocra.com, www.carloscevola.com, www.asset-protection-international.com.
- (b) Il est également à signaler que les autorités judiciaires de St.Kitts & Nevis conditionnent l'examen de toute plainte soumise par un non résident à l'encontre d'une IBC constituée localement par le dépôt d'une garantie de 25 000 USD.

Encadré n°10 : Quelques étapes de l'analyse économique de la croissance d'Aristote aux années 1960.

Malgré les références à Aristote, l'analyse de la croissance économique apparaît relativement récente et toujours en évolution même si l'on peut à certains égards considérer avec Lewis (Lewis, 1988, p.28) et Easterly (Easterly, King, Levine, & Rebelo, 1991, p.43) que les écrits de Sir William Petty se raccrochent à la croissance quand il tente cent ans avant Adam Smith de mesurer et de comparer les niveaux de vie en France et en Angleterre. *La Richesse des Nations* d'Adam Smith (A. Smith, 1776a) préfigure déjà les principales questions relatives aux causes de la croissance économique et du développement (A. Sen, 1988, p.10 ; Lewis, W.A., 1988, *op.cit.*, p.26), de même que les *Principes de Politique Economique* de John Stuart Mill (Easterly *et al.*, 1991, p.43). Kuznets prétend même que le *Traité fondamental* d'Adam Smith aurait pu être appelé « La Croissance économique des Nations » (Kuznets, 1973, *op.cit.*, p.257).

Sur le caractère récent, on peut convenir que le concept était déjà un thème de réflexion chez Smith, Malthus, Marx (avec les notions d'accumulation de capital), Schumpeter (avec notamment le poids accordé à l'innovation des entrepreneurs et aux changements institutionnels comme moteur de la croissance économique sur le long terme), et Kuznets, et que les principaux moteurs de la croissance que sont l'accumulation des facteurs de production, la spécialisation, les économies d'échelle et les externalités étaient déjà identifiés par les économistes classiques (Easterly *et al.*, 1991, *op.cit.*, p.48). Toutefois, les théories classique, néoclassique et keynésienne étaient préoccupées par les conditions de l'équilibre plus que par la croissance proprement dite.

A la fin des années 1940 – avec Rosenstein-Rodan (Rosenstein-Rodan, 1943, pp.202-211) ou selon les termes de Solow, « *the Harrod-Domar Impulse* » de 1947-1948 – les modèles de croissance intègrent le rôle des pouvoirs publics en matière d'externalités, et particulièrement de biens publics, de formation, d'innovation, de droits de propriété, de fiscalité, de politique commerciale, etc.

Depuis cette époque, les vagues d'intérêt pour la croissance semblent se succéder (Solow, 1994, pp.45-54).

D'abord avec Harrod et Domar, qui dynamisent « le modèle keynésien et mettent en évidence une relation linéaire entre l'investissement et la croissance.

Ensuite avec la réponse néoclassique et la prise en compte du progrès technologique qui laisse cependant inexplicé le principal facteur de la croissance » (Solow, 1994, *op.cit.*, p.48) et avec les nouvelles pistes qui introduisent notamment la concurrence imparfaite et la recherche d'une croissance endogène.

Il faut attendre Rostow, qui identifie des étapes dans la croissance économique (Rostow, 1956), et Solow (Solow, 1956), qui établit le lien entre le taux d'épargne et la population comme variables exogènes et la croissance, pour que la notion de croissance soit cernée, et le début des années 1960 pour que « la croissance devienne un objectif affiché des politiques gouvernementales », bien que le mot recouvre en pratique, selon les personnes et les moments, des significations différentes (Nordhaus & Tobin, 1973, p.511).

Encadré n°11 : Critiques des notions de PIB et de croissance, et évolutions récentes.

Les notions de produit intérieur brut (PIB) et de croissance du PIB sont l'objet de critiques nombreuses et renouvelées. Ces critiques apparaissent différenciées, de sorte qu'on est tenté d'affirmer qu'il existe d'un côté une mise en cause de la croissance économique proprement dite, sans nécessairement de mise en cause des instruments de mesure, et, d'un autre côté, une remise en cause des instruments qui ne conduit pas nécessairement à une remise en cause de la croissance.

Cependant, cette proposition ne tient pas compte du fait que d'une part il est toujours des partisans de la « croissance zéro », voire de la décroissance et que, d'autre part, les instruments (PIB et croissance) ne sont pas universellement remis en cause. (Par parenthèses, on peut ajouter que l'écologie (ou la préservation de l'environnement) et l'économie ne sont pas nécessairement antinomiques, mais que leur rapprochement nécessite à tout le moins des unités de compte communes, et que cette idée n'est pas récente (voir par exemple, Daly, 1968).

Critiques de la croissance économique.

Les critiques « anciennes », popularisées au début des années 1970, notamment avec le Rapport Meadows (*The Limits To Growth*, 1972) et le Club de Rome (ou d'autres écrits tels que Ehrlich, Paul (1968), « La Bombe P, Sept milliards d'Hommes en 2000 », [1972, Ed. Fayard, Paris pour l'édition française]) concernaient les limites physiques de la croissance économique au regard de l'augmentation de la population mondiale et de l'épuisement des ressources naturelles, plus que le PIB lui-même en tant qu'instrument de mesure. Des solutions malthusiennes étaient préconisées, avec la nécessité d'ajuster la population aux capacités limitées de la terre (nourriture, logement, urbanisation, eau, etc.). Pour les rapporteurs, la croissance de la population et de la production mondiale étant exponentielles, la consommation de ressources naturelles et la pollution induites par cette croissance devaient, du fait de l'absence d'un progrès technologique exponentiel, épuiser la planète. (Un des principaux éléments de fragilité du Rapport Meadows résidait cependant dans le choix des données de base et des hypothèses de croissance (exponentielle pour la population, le capital et la pollution, et linéaire pour les autres variables (technologies, alimentation, ressources minérales, etc.)).

A ces critiques économiques de la croissance, on doit ajouter pour mémoire des critiques plus « politiques » et pour partie d'origine marxiste-léniniste selon lesquelles la loi première du système capitaliste est la croissance économique constante, autrement dit « l'expansion pour l'expansion » et « l'élargissement permanent de la production industrielle et des marchés économiques » caractéristiques du XIX^{ème} siècle avec ses conséquences en matière d'impérialisme (Arendt, 1982, p.16).

Critique du PIB en tant qu'instrument de mesure.

A la même époque, et en réaction aux « *antigrowth men of the 1970's* », Nordhaus et Tobin (Nordhaus & Tobin, 1973, op.cit., p.512) reconnaissaient que le PIB (le PNB dans l'article cité) ne pouvait mesurer le bien-être, en particulier parce que le PIB est un indicateur de production et non de consommation. Nordhaus et Tobin considéraient toutefois que la critique ne devait pas porter sur la croissance économique en soi mais sur l'absence de système de fixation des prix (« *The mistake of antigrowth men is to blame economic growth per se for the misdirection of economic growth. This misdirection due to a defect of the pricing system — a serious but by no means irreparable defect and one which would in any case be present in a stationary economy* »).

Au passage, les auteurs rappellent que les tenants de la croissance zéro n'ont pas le monopole de la défense de l'avenir et que la théorie néoclassique fait reposer la croissance sur l'investissement (en capital physique ou humain) et donc sur le sacrifice de la consommation courante au bénéfice du futur (« *Enthusiasts for faster growth are advocates of the future against the present* »).

En développant alors un indicateur « primitif et expérimental » appelé « *measure of economic welfare* », Nordhaus et Tobin ont contribué en des termes très modernes à formaliser la réflexion sur la pertinence du PIB.

Kuznets aussi reconnaît que « *the conventional measures of national product and its components do not reflect many costs of adjustment in the economic and social structures to the channeling of major technological innovations; and, indeed, also omit some positive returns* ». Sa critique fait d'ailleurs la part des choses en considérant les aspects négatifs et positifs non calculés dans les mesures traditionnelles de la croissance économique (« *attempts to expand the national accounting framework to encompass the so far hidden but clearly important costs, for example, in education as capital investment, in the shift to urban life, or in the pollution and other negative results of mass production. These efforts will also uncover some so far unmeasured positive returns – in the way of greater health and longevity, greater mobility, more leisure, less income inequality, and the like. The related efforts to include the additions to knowledge in the framework of economic analysis, the greater attention to the uses of time and to the household as the focus of economic decision not only on consumption but also on investment, are steps in the same direction.* ». (Kuznets, 1973, op.cit. pp.257-258)).

La réflexion se poursuit. Pour Arthur Lewis, la croissance est un instrument du développement humain « *The advantage of economic growth is not that wealth increases but it increases the range of human choice – the case for economic growth is that it gives man greater control over his environment, and thereby increases his freedom – economic growth also gives us freedom to choose greater leisure* », (Lewis, A., 1955, *The theory of economic growth*, cité par Srinivasan, T.N. (T. N. Srinivasan, 1994, p.239)).

Et Amartya Sen envisage les difficultés de comparaison du bien-être dans le temps et entre pays à partir des Revenus Nationaux (A. Sen, 1976).

A la fin des années 1980, le Rapport Brundtland (Nations Unies, 1987) contribue à la diffusion du concept de développement durable en préfiguration du Sommet de Rio de 1992. Ce concept, qui a eu un retentissement international et politique plus qu'économique, constitue sans doute le soutien le plus massif au mouvement actuel de critique de la notion même de PIB en tant qu'indicateur de la richesse, mais il apparaît aussi comme soutien fondamental à la croissance.

Evolutions récentes.

Plus récemment, les travaux de Gary Becker (Becker, Philipson, & Soares, 2005) poursuivent l'approche consistant à compléter les données fournies par le PIB/hab. pour mieux cerner la notion de bien-être, en l'occurrence en introduisant l'estimation du paramètre de « quantité de vie » ou longévité (revenu annuel multiplié par le nombre d'années de jouissance). A l'évidence, comme le résume Herland (Herland, 2007, p.246), « le revenu global (ou moyen) constitue une approche assez grossière du développement puisqu'il ne dit rien de la manière dont [la] richesse est répartie, ni plus généralement sur le climat politique et social d'un pays (est-ce qu'il y fait bon vivre ?). »

Sans s'appesantir sur l'option consistant à soutenir la croissance économique mais à critiquer les instruments qui la mesure, et en particulier le premier d'entre eux qui est le PIB, on peut rapidement évoquer la période actuelle en France.

Une de ses caractéristiques majeures réside dans la prise en compte de ce débat économique et statistique dans la sphère publique. Cette situation est bien illustrée par les travaux de la Commission pour la libération de la croissance française, réunie en 2007 et 2010 à la demande du Président de la République française et du Premier ministre, et présidée par Jacques Attali, et, également, par les travaux de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, présidée par Joseph Stiglitz également réunie à la demande du Président de la République française en 2009.

Les rapports de la Commission pour la libération de la croissance française – et en particulier le premier d'entre eux ⁴⁰³ remis au Président Sarkozy en janvier 2008 (Attali, 2008) – reconnaissent le caractère partiel de la mesure par le PIB. Ils confirment cependant avec vigueur la nécessité de l'augmentation du PIB pour l'économie et la société, transformant un débat plutôt technique – contenu et mesure de la croissance – en un débat à caractère politique au sens premier.

⁴⁰³ Le second rapport de la Commission, élaboré pour tenir compte de la situation nouvelle créée par les conséquences de la crise financière de 2007, et rendu en octobre 2010 n'apporte pas de nouveautés au regard de la problématique de la croissance et de sa mesure

En appui à la croissance, on retrouve la même veine d'inspirations qu'avec Nordhaus et Tobin : ainsi, en matière de protection de l'environnement, la croissance n'est pas le problème, c'est la solution. De plus, la croissance dont il est question en France en 2008 rappelle les éléments du Consensus de Washington (Williamson, 2000), qui sont pour partie ceux prônés par l'Union européenne depuis le Traité de Maastricht de 1992 (moins d'Etat et plus d'initiative privée, réduction des déficits et de l'inflation, libération des prix et des taux d'intérêt, privatisations et promotion du marché, volonté de mettre en valeur le capital humain pour soutenir une croissance de long terme, etc.).

La croissance économique devient (ou redevient) un concept universel – ou du moins dont les « recettes » apparaissent universellement exportables – et de long terme dans ses objectifs et ses moyens. De sorte que les économies nationales sont censées pouvoir répondre de manière similaire aux mêmes changements de politiques (Kenny & Williams, 2001, p.4). Cependant, le rôle de nombre de variables, réputées dans les travaux de la « Commission Attali » positivement corrélées à la croissance, n'apparaît pas nécessairement significatif, en tout cas au niveau transnational (Sala-i-Martin, 1997, p.12). Il en est ainsi du taux d'inflation, des dépenses publiques (y compris les dépenses d'investissement), des effets d'échelle (superficie du pays ou taille de la population active), des indices d'ouverture (ouverture vers l'extérieur, restrictions douanières, libre-échange), des langues parlées, etc. En outre, en s'appuyant, de façon très « schumpeterienne », sur l'innovation et l'esprit d'entreprise, cette croissance appelle paradoxalement la même critique que le Rapport *Meadows* à son époque, à savoir qu'il est malaisé de parier sur la réalisation effective du progrès technologique, sans évoquer les éléments de mesure du niveau de technologie ou du capital humain.

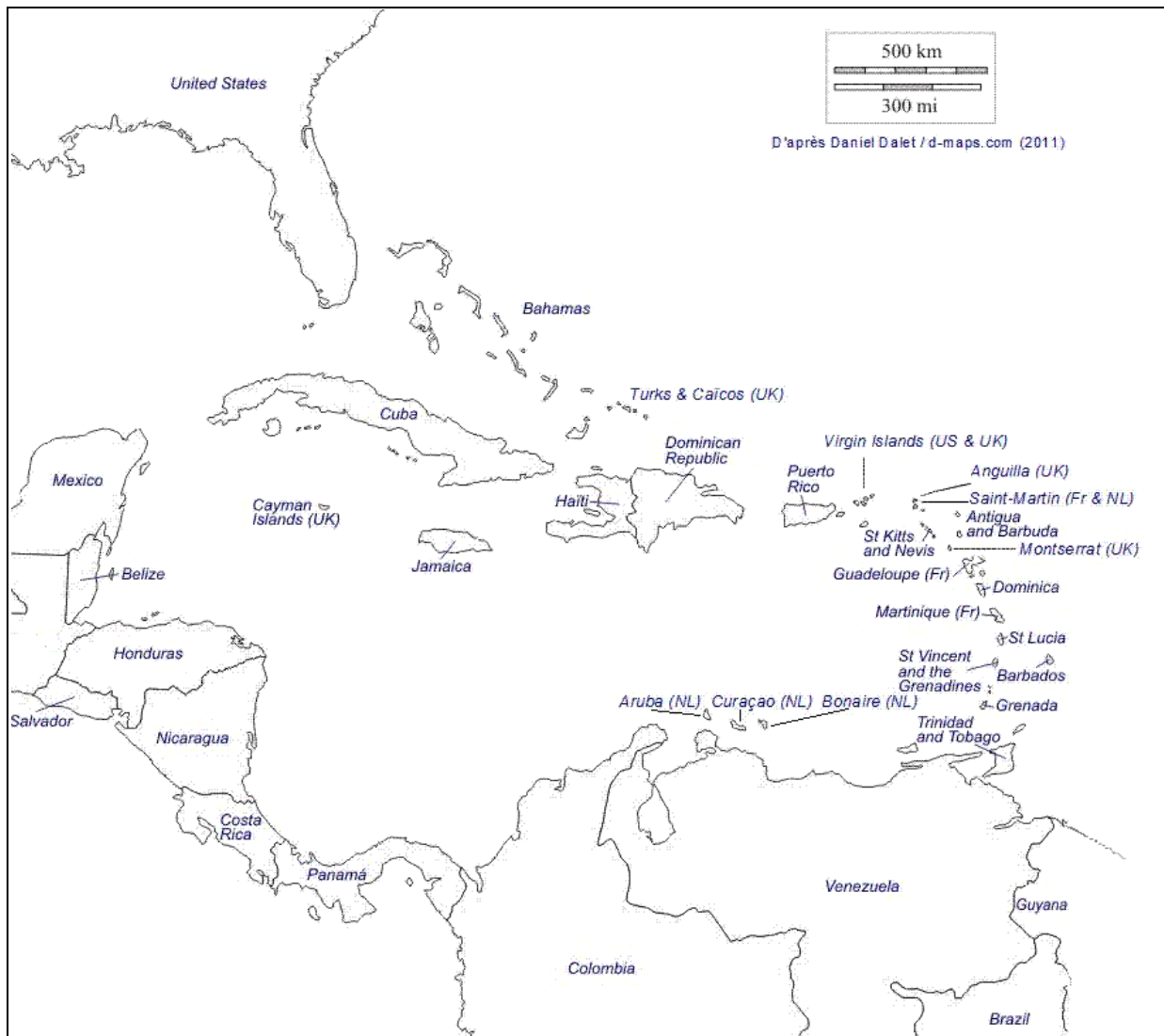
Un an plus tard, avec les travaux de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social, présidée par Joseph Stiglitz (Stiglitz, Sen, & Fitoussi, 2009), on est dans le droit fil du passage du « Consensus de Washington au Consensus de Stiglitz » pour reprendre l'expression d'Elisa Paulin (Paulin, 2006, p.120 & ss.). Ces travaux mettent pour leur part en exergue le décalage ou les contradictions entre la mesure de la performance économique et du progrès social par le PIB et la réalité, voire le ressenti par les citoyens (à l'exemple des embouteillages qui peuvent accroître le PIB par une consommation supplémentaire de carburant, mais qui n'accroissent pas la qualité de vie (Stiglitz *et al.*, 2009, *op. cit.*, p.8)). Ainsi, le PIB n'apparaît pas nécessairement faux, mais mal utilisé, alors que d'autres indicateurs seraient pertinents pour rendre compte des tendances des phénomènes économiques (par exemple, le produit national net). D'autant que les préoccupations sociétales sont de plus en plus orientées vers le bien-être, la qualité de la vie et la durabilité de l'environnement dont le PIB ne rend pas compte, car il mesure principalement la production marchande de biens et de services (Stiglitz *et al.*, 2009, *op. cit.*, pp.8 & 21).

Egalement, le fait qu'une part croissante de la production marchande soit constituée de biens produits dans des circuits sophistiqués industriels ou de services rend la mesure de la production intérieure plus complexe aujourd'hui que par le passé. A côté de la production marchande, s'est développé un important secteur de services publics ou collectifs qui contribuent au niveau de vie des citoyens. De plus, des valeurs telles que les ressources naturelles sont souvent non monétaires et échappent de ce fait à la comptabilité du PIB, voire sont comptabilisées en positif alors que les effets de l'exploitation sont négatifs (*Idem*, pp.233 & ss.). Ce qui conduit même à envisager un « PIB vert » qui permettrait d'incorporer le développement durable et la protection de l'environnement dans les indices de performance économique (*Ibidem*, pp.11 & 24)

L'enjeu est donc de passer d'une mesure de la production à une mesure du bien-être, sachant que le niveau de vie est directement lié au revenu et à la consommation, ainsi qu'au mode de distribution des revenus, plus qu'à la production (*Ibid.*, pp.12 & 39-40) (De sorte que, dans une métaphore maritime, la Commission Stiglitz rappelle que : « *the whole Commission is convinced that the crisis is teaching us a very important lesson: those attempting to guide the economy and our societies are like pilots trying to steering a course without a reliable compass* » (Stiglitz *et al.*, 2009, p.9)).

FOND DE CARTE

Fond de carte indiquant les pays de la Mer des Caraïbes



Source : D'après Daniel Dalet, < www.d-maps.com > (2011).

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE

7

PARTIE I – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, OBJET RECENT DE LA SCIENCE ECONOMIQUE.

13

Chapitre I – BREVE HISTOIRE DES PAVILLONS DE LIBRE IMMATRICULATION.

17

SECTION I. DE LA « PREHISTOIRE » A L'ESSOR DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES. 29**I. La « préhistoire » et la naissance de la libre immatriculation des navires** 29

A. La « préhistoire » de la libre immatriculation des navires 29

1. Faiblesse du lien entre économie et choix du pavillon. 30

2. Absence de correspondance entre la création d'Etats nouveaux et la création de pavillons de libre immatriculation. 33

B. La naissance : pavillon et nationalité, une solution qui pose problème. 42

1. Pavillon et nationalité : le lien « navire-Etat ». 42

2. Les problèmes du lien « navire-Etat ». 43

3. La naissance effective de la libre immatriculation moderne. 45

II. L'essor de la libre immatriculation des navires après la Seconde Guerre Mondiale. 48

A. Tendances convergentes. 48

1. Les tendances. 48

2. L'effet des tendances convergentes. 52

B. Les résistances aux pavillons de libre immatriculation : origines, développement puis abandon. 53

1. Résistance des syndicats de marins. 53

2. Les résistances institutionnelles. 55

3. L'affaiblissement des foyers de résistance à la libre immatriculation des navires. 60

SECTION II. L'UNIVERSALISATION CONTEMPORAINE DE LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES. 67**I. Approches quantitative et qualitative de l'universalisation.** 67

A. Rappel quantitatif de l'universalisation. 68

1. L'évolution des tonnages. 68

2. Des catégories de registres maritimes de plus en plus nombreuses. 70

B. Approche qualitative de l'universalisation. 71

1. La fin de la lutte contre les pavillons de libre immatriculation ? 71

2. L'adaptation des pays maritimes traditionnels à la libre immatriculation. 73

II. Union Européenne et universalisation. 78

A. Le contexte européen de libéralisation des services. 79

1. Interdiction des Conférences maritimes. 79

2. Encadrement européen des aides financières publiques au transport maritime. 80

3. Application des principes de liberté de circulation et de liberté d'établissement. 81

B. L'élargissement de l'Europe en 2004 et les nouvelles problématiques du pavillon. 83

1. L'effet quantitatif. 83

2. La portée qualitative de l'élargissement de 2004. 85

3. Interrogations sur l'influence de Chypre et de Malte. 87

C. L'accent mis par l'Union européenne sur le contrôle des navires 90

1. Contrôle par l'Etat du port. 90

2. Renforcement des responsabilités des Etats du pavillon ? 92

Chapitre II – DU DROIT A LA SCIENCE ECONOMIQUE. 95**SECTION I. L'ANCIENNE PRIMAUTE DU DROIT EN MATIERE DE LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES, ET SON EVOLUTION.** 98**I. La nature du lien entre le pavillon et le droit, et le contrôle des Etats sur « leur » flotte.** 98

A. La nature du lien entre le pavillon et le droit. 98

1. Droit au pavillon et droit public. 99

2. Droit au pavillon et droit privé. 99

3. Droit du pavillon et droit public. 99

4. Droit du pavillon et droit privé. 100

B. Le contrôle des Etats sur « leur » flotte. 101

1. Les limites de l'économie. 101

2. Les instruments du contrôle public sur la flotte. 102

II. Une libéralisation croissante et un affaiblissement du contrôle de l'Etat. 104

A. L'évolution libérale.	104
1. Les principes de l'Union européenne.	105
2. Les effets : libéralisation des transports maritimes et desserrement de l'emprise étatique.	106
B. Le découplage entre les navires et « leur » Etat.	111
1. Le recul de l'Etat du pavillon au profit de l'Etat du port.	111
2. Le recul global du droit public.	113
SECTION II. A LA RECHERCHE D'UNE ECONOMIE DU PAVILLON.	115
I. L'ancienneté de l'approche macroéconomique en matière de pavillon et sa rémanence depuis la Seconde Guerre Mondiale.	115
A. Ancienneté et rémanence de l'approche macroéconomique, produit des économies dirigées.	115
1. Ancienneté de l'approche macroéconomique.	115
2. Rémanence de l'approche macroéconomique en matière de pavillon.	117
B. Illustration de la rémanence de l'approche dirigiste.	121
1. Les causes.	121
2. Les types de mesures prises.	122
II. L'échec des mesures de défense du pavillon et la modernisation empirique du cadre de réflexion.	125
A. L'échec des mesures de défense du pavillon dans les Etats maritimes traditionnels.	125
1. La mesure du déclin des marines marchandes.	125
2. L'incapacité des plans gouvernementaux à enrayer le déclin.	126
B. L'économie maritime et la modernisation empirique du cadre de réflexion à partir de la fin des années 1990.	129
1. Les préoccupations de l'économie maritime traditionnelle.	130
2. Les outils de l'économie maritime traditionnelle.	131
3. La modernisation empirique du cadre de réflexion de l'économie maritime.	135
SECTION III. LA MODERNISATION DE L'APPROCHE ECONOMIQUE A PARTIR DE LA FIN DES ANNEES 1990.	138
I. La « Nouvelle Vague » et l'émergence du traitement économique du pavillon.	138
A. Les visions globales de l'économie du pavillon : Metaxas, Sletmo et Holste, Cullinane.	138
1. Metaxas.	138
2. Sletmo et Holste.	140
3. Cullinane.	143
B. L'analyse des instruments de politique économique dans le transport maritime.	143
1. La politique fiscale appliquée au transport maritime : Gardner, Richardson, Ledger, Roe, Marlow, Knudsen, Brownrigg, Selkou, Leggate, McConville.	143
2. L'étude des coûts du pavillon : Thanopoulou et Donn.	147
3. Les déterminants et les caractères des politiques maritimes : Li et Cheng.	148
C. L'analyse des comportements des entreprises vis-à-vis du choix du pavillon.	152
1. Tolofari, Button et Pitfield.	152
2. Bergantino et Marlow.	152
3. Hoffmann, Sanchez et Talley.	155
II. Les tendances récentes de la nouvelle économie du pavillon.	157
A. Pavillon, sécurité maritime et environnement.	157
1. L'étude économique du pavillon.	157
3. La mesure de performance des Etats du pavillon.	162
B. Pavillon, conditions de travail et emploi.	164
1. Alderton et Winchester.	164
2. Donn.	165
3. Wu et Winchester.	166
4. Tsamourgelis.	167
 <i>PARTIE II – LA LIBRE IMMATRICULATION DES NAVIRES EST-ELLE UNE SOURCE DE GAIN POUR LES PETITES ECONOMIES INSULAIRES DE LA CARAIBE ?</i>	 173
Chapitre III – IDENTIFICATION ECONOMIQUE DU PROBLEME.	183
SECTION I. POSITION DU PROBLEME.	183
I. La libre immatriculation, aspect de la mondialisation.	183
A. La mondialisation.	184
1. Un terme ambigu.	184

2. Des effets contestés.	186
B. La mondialisation appliquée au transport maritime.	192
1. La libre immatriculation des navires, cas particulier de la mondialisation	192
2. L'assimilation de la libre immatriculation à la mondialisation appelle cependant des nuances.	193
II. Mais le rôle et les retombées propres aux pays qui hébergent ces pavillons sont rarement identifiés.	195
A. Les effets de la libre immatriculation sont identifiés pour les pays industrialisés.	195
1. Les effets négatifs.	195
2. Les effets positifs.	197
B. Les effets de la libre immatriculation sur les pays d'accueil.	198
1. Rappel de théories générales.	198
2. Les effets de la libre immatriculation sur les pays d'accueil.	206
SECTION II. IDENTIFICATION DES TERRITOIRES DE L'ETUDE.	210
I. Identification géographique, historique et institutionnelle.	211
A. Identification géographique sommaire.	211
B. Identification historique.	212
C. Identification institutionnelle.	212
II. Une communauté d'objectifs, de moyens et de contraintes.	214
A. Les pays de libre immatriculation ont une communauté d'objectifs et de moyens.	214
1. Une communauté d'objectifs.	214
2. Les pays de libre immatriculation mettent en œuvre des moyens proches.	215
B. Les pays de libre immatriculation ont en commun un ensemble de contraintes.	219
1. Le cadre général.	219
2. Des contraintes fortes.	221
C. Les typologies existantes de la libre immatriculation.	222
1. Le critère originel des pavillons de complaisance.	223
2. Les développements relatifs à la qualité ou à la performance des pavillons.	223
3. Le <i>Flag State Conformance Index (FLASCI)</i> .	224
4. Le rôle de l'industrie privée.	225
5. Les typologies internationales : Union européenne et Organisation Maritime Internationale.	225
III. Une proposition d'une nouvelle classification des pays de libre immatriculation.	227
A. Principes.	227
1. Le coefficient d'internationalisation.	231
2. Le coefficient de dépavillonnement.	233
B. Application.	235
1. Le croisement des coefficients.	235
2. Portée du croisement des coefficients.	235
C. Apports de la nouvelle typologie.	237
1. Apport général : les 4 catégories de pays de la typologie.	237
2. Apport particulier : l'identification des pays de l'étude.	241
SECTION III. IDENTIFICATION DES DONNEES A ANALYSER.	245
I. Données économiques.	245
A. Données de base relatives au produit intérieur brut (PIB) des pays étudiés.	245
1. Le « cahier des charges ».	245
2. Les limites des notions de PIB et de croissance.	247
3. L'intérêt du choix du PIB et de la croissance.	248
B. Données relatives aux échanges internationaux des pays étudiés.	251
1. Le total des services exportés de la balance des paiements.	251
2. Le Poste « Transports » de la balance des paiements.	252
3. Le Poste « Autres services aux entreprises » de la balance des paiements.	253
4. Le Poste « Services rendus par les administrations publiques » de la balance des paiements.	253
5. Les flux entrants d'investissements directs internationaux.	254
II. Données relatives aux flottes.	256
A. Observations liminaires.	256
1. La notion de navire.	256
2. La mesure de la capacité des navires.	257
3. La difficile homogénéisation des données de capacité relatives aux flottes de navires.	258
B. Choix des données.	258
1. L'intérêt intrinsèque des données.	258

2. La disponibilité des données.	259
3. Les sources utilisées pour les données « navires ».	260
Chapitre IV – APPLICATION ET RESULTATS.	263
SECTION I. METHODOLOGIE.	263
I. Rappels.	263
A. Le questionnement, champ géographique, période	263
1. Questionnement.	263
2. Le champ géographique.	264
3. La période.	265
B. Les données choisies.	265
SECTION II. OBSERVATIONS ET INTERPRETATION.	271
I. Recherche de corrélations.	271
A. Observations et interprétation par pays de corrélations linéaires simples à partir des flux de navires.	271
1. Présentation générale.	271
2. Interprétation.	273
B. Observations et interprétation par pays de corrélations linéaires simples à partir des stocks de navires.	273
1. Présentation générale.	274
2. Interprétation.	275
II. Recherche de covariations.	280
A. Observations et interprétation par pays de covariations linéaires à partir des flux de navires.	280
1. Présentation d'ensemble.	280
2. Examen du cas d'Antigua & Barbuda.	282
B. Observations et interprétation par pays de covariations linéaires à partir des stocks de navires.	285
1. Présentation d'ensemble.	285
2. Examen du cas d'Antigua & Barbuda.	286
3. Examen du cas de Panama.	290
C. Interprétation générale des covariations.	292
I. Le résultat majeur.	295
II. Essai d'explication économique : distinctions et nuances	296
A. Un effet de volume.	296
B. Un effet d'ancienneté.	296
1. Le succès des registres établis.	297
2. Les <i>challengers</i> restent à la traîne.	297
CONCLUSION GENERALE	301
BIBLIOGRAPHIE	309
TABLE DES ILLUSTRATIONS	327
ANNEXE DES TABLEAUX HORS TEXTE	333
ANNEXE DES ENCADRÉS	373
FOND DE CARTE	395
TABLE DES MATIERES	399