

De la place financière au pavillon maritime luxembourgeois et inversement

Sans complaisance

«Nous cherchons désormais la société et moins le bateau.» La formule du ministre de l'Economie, Jeannot Krecké, résume les ambitions du pavillon maritime luxembourgeois. Mais il est difficile de faire abstraction totale du bateau. Enquête.

■ Bien que loin de la mer, le Luxembourg peut trouver un débouché de niche en développant son approche du transport maritime. Economiquement important (voir l'encadré), ce secteur économique offre de nouveaux débouchés à la place financière luxembourgeoise: le transport maritime draine en effet dans son sillage toutes les professions périphériques, qu'il s'agisse des banques, des assureurs, des cabinets d'audit et d'experts-comptables ou des avocats. Un exemple du potentiel pour la place: le premier fonds d'investissement axé sur le financement de la construction de navires vient d'être lancé par la banque Oppenheim et Lyod Fonds.

A l'opposé de certains pays qui octroient leur pavillon national au premier venu, le Luxembourg, en raison de son appartenance à l'Union européenne et de la réputation de sa place financière, ne peut se permettre une attitude désinvolte en la matière. C'est la raison pour laquelle le Luxembourg, pays sans littoral, a entamé, sous l'égide du ministre de l'Economie, Jeannot Krecké, une véritable politique de réforme du pavillon maritime luxembourgeois en 2006. Ainsi, le gouvernement et le commissariat aux Affaires maritimes (CAM) ont mis en place une charte pour l'industrie, une sorte de cahier des charges et label de qualité, visant la sécurité maritime, la protection de l'environnement marin, le respect des conditions de travail et de vie à bord des navires et la prise en considération de ce facteur comme un élément de sécurité à bord.

Un groupe de travail maritime luxembourgeois a vu ensuite le jour en 2007. Il réunit l'Etat, le CAM, LuxInnovation et les grands acteurs économiques, comme la Chambre de commerce, les CFL, Cobelfret, Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Atoz, Dredging International, et

les banques Dexia, Fortis et ING.

Loin derrière le Panama

Des groupements travaillant sur le secteur maritime existent déjà en Europe, tels ceux d'Allemagne du Nord, de Provence Côte d'Azur, le *Vänerbotten* réunissant les industries portuaires de Suède et de Finlande. Mais les deux plus dynamiques sont basés en Norvège et aux Pays-Bas où l'économie maritime représente respectivement 2 % et 5 % du PNB. Et 40 % de la flotte mondiale sont détenus par des ressortissants de l'Union européenne. En termes de tonnage, le pavillon maritime luxembourgeois, avec ses 537 tonnes en poids lourd (tpl ou le chargement maximum) ne fait guère le poids, à côté des autres pays maritimes comme le Panama, leader au classement, avec 194.708 tpl (8 % de la flotte mondiale), le Liberia (84.483 tpl) et les Bahamas (46 528 tpl).

Cependant, pour Dirk Dewitte et Henri Prijot du cabinet Deloitte, il s'agit d'offrir un nouvel axe de diversification financière à la place luxembourgeoise, et non de rivaliser avec ces mastodontes.

Sur les 148 pavillons maritimes enregistrés au CAM en mars 2008, un peu plus d'un tiers est constitué de pavillons de croisière. Pour Navilux, un spécialiste des yachts de plaisance établi à Luxembourg, la croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité était à deux chiffres en 2007. Le marché des yachts de luxe, à l'instar des produits de luxe, se porte bien. Pour preuve, les carnets de commandes des constructeurs, en grande partie basés en Italie, sont pleins, et un yacht commandé aujourd'hui ne pourra être livré avant 2010 ou 2011 !

Selon Jean Pierre Vernier, le directeur général du CAM, le commissariat joue parfaitement son rôle notamment en ce qui concerne le volet technique et les avancées en matière de TVA sur les locations bien que l'exonération soit encore conditionnelle et que l'administration se réserve le droit d'appliquer la TVA contrairement à la France, et Malte, où les yachts de plaisance pour le commerce en sont exonérés.

Quant à la législation sociale, elle doit être rénovée pour s'adapter aux exigences du mar-

ché et des armateurs. Il préconise ainsi «une table ronde réunissant syndicats, managers et armateurs afin de trouver un compromis acceptable par tous les animateurs de la profession, tant au niveau luxembourgeois qu'au niveau européen et pourquoi pas mondial». Cela semble nécessaire si l'on veut éviter le travers du modèle anglais où le personnel perçoit un salaire «brut pour net et c'est tout», renchérit le patron de Navilux.

Le drapeau national sur une plateforme pétrolière?

Sur le plan de la fiscalité des pavillons de marchandises, les différentes déductions fiscales permettent de contourner la taxe sur le tonnage qui, aux yeux de l'Union Européenne, constitue une aide publique déguisée donc condamnable.

De plus, les modèles SPF (société de patrimoine familial), Soparfi, Sicar, FIS (fonds d'investissement spécialisés) et de FCP (fonds commun de placement) permettent également aux armateurs de bénéficier d'une fiscalité plus clémente. Comme l'a bien relevé Henri Prijot de Deloitte, le rôle du CAM est d'assurer la qualité technique, mais une fois son rôle accompli, il va se retirer pour laisser la place aux autres spécialistes de fret et financiers pour promouvoir le secteur. Et, comme le trafic pétrolier représente un tiers du trafic maritime mondial, il est tout à fait légitime, pour Deloitte, d'envisager un jour un élargissement du pavillon maritime luxembourgeois aux plateformes pétrolières!

L'organe représentatif de ce groupe de travail luxembourgeois va voir le jour dans le courant de cette année et va s'installer dans les locaux de la Chambre de commerce. Vu les enjeux économiques mondiaux du secteur, il se verra d'ailleurs confier la mission – similaire à celle dévolue à LuxembourgForFinance ou LuxembourgForBusiness – de promouvoir le pavillon maritime au niveau international, et également de nouer des alliances avec d'autres groupements européens. Et pourquoi pas d'obtenir un siège au comité du «Cluster maritime européen», une sorte de *lobby* à plus grande échelle?

Pour le Grand-Duché, un

grand potentiel économique s'ouvre. Au gouvernement de définir un positionnement clair basé sur la renommée de sa place financière, son cadre fiscal et sa charte sociale et technique (pour ne pas s'attirer les foudres du puissant syndicat *International transport workers association*)!

■ Marie Thérèse von Rohr-Truong

Données chiffrées de l'étude sur les transports maritimes des Nations unies 2006/2007, Genève

Le secteur du transport maritime mondial

Gigantisme

Le transport maritime pèse 90 % de l'ensemble du secteur du transport et son volume est appelé à se développer constamment dans les prochaines années, vu les échanges croissants des puissances économiques émergentes comme la Chine, l'Inde et le Brésil.

En 2006, sur un volume de 7,4 milliards de tonnes de marchandises acheminées par transport maritime, la répartition par continent se présentait ainsi: 39,1 % pour l'Asie, 21,5 % pour l'Amérique, l'Europe 19,6 %, l'Afrique 10,7 % et l'Océanie 9,1 %.

Compte tenu, d'une part, du coût journalier d'un pétrolier (les prix ont flambé en décem-

bre, passant de 40.000 dollars à 160.000 dollars avant de retomber quelque peu) et, d'autre part, du nombre total de navires recensés (960.000 en 2006), le chiffre d'affaires moyen du transport maritime s'élève à environ 78 milliards de dollars par jour, voire plus!

La Chine a fait exploser les prix, et l'offre de navires disponibles ne peut répondre à la demande. Pour preuve, le tonnage de commandes en tpl (tonnes en poids lourd, c'est-à-dire le chargement maximum) a augmenté de 81,6 % en 2005 et de 33,7 % l'année suivante. Encore un chiffre: un navire neuf coûte entre 24 et 220 millions de dollars.