

Gazette de la Chambre



Lettre d'information de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris

Comité éditorial : Philippe Delebecque - Claude Goussot - Jean-Yves Thomas - Michel Leparquier

Editeur : Philippe Delebecque

Tiré à part du Numéro 28 - Printemps 2012



" Abundans cautela non nocet "

La singularité de l'aspect contractuel des constructions neuves au Japon

Francis Baudu

Arbitre maritime

Le développement ci-dessous résulte d'une observation, et d'une longue expérience acquise dans ce pays. Il part d'un constat d'étonnement, de voir combien les chantiers navals japonais participent peu en direct aux exportations de ce pays : en termes de carnet de commandes dans ces chantiers japonais, environ 95 % des commandes est pour compte d'acheteurs japonais.

Pour situer ce dont nous parlons, disons que le Japon, en termes de tonnage et de nombre de navires, est maintenant descendu du premier au troisième rang mondial comme constructeur.

Il existe bien sûr cependant quelques chantiers japonais qui acceptent de contracter directement avec l'acheteur étranger, et acceptent leur équipe de supervision sur leur site, mais ils demeurent une exception.

Un certain nombre de facteurs conduisent à cette situation :

- la barrière culturelle : profondément ancrée, les chantiers japonais ont une vive aversion à contracter avec des étrangers. Inhibition à laquelle s'ajoute celle de recevoir des équipes de supervision de l'acheteur sur leur site, ou de faire des plans en Anglais.

- la langue : conjuguée à ce qui précède, la maîtrise de l'anglais est, au Japon, bien moins courante qu'elle ne l'est dans des pays comme la Corée ou la Chine.

- le chantier se dégage du risque contractuel : entre l'acheteur japonais et le chantier japonais, il faut que cela se passe bien. Si la livraison doit être douloureuse, elle le sera entre l'acheteur intermédiaire japonais et l'acheteur étranger, mais le chantier en sortira indemne.

- la banque qui fera son financement au chantier, une banque japonaise, n'aura pas de problème d'évaluation du risque si l'acheteur est une société japonaise, laquelle prendra à son tour celui lié à l'acheteur étranger. En revanche, les banques japonaises n'ont que peu de visibilité sur les acheteurs étrangers. Leur conservatisme souvent leur ferme l'idée d'avoir affaire à un acheteur étranger. Ceci explique que les acheteurs intermédiaires japonais soient bien souvent des maisons de négoce. Le banquier se sentira conforté d'avoir entre le chantier et l'acheteur étranger une société japonaise qui fera tout pour trouver un autre acheteur en cas de défaut du premier.

- Il est une autre singularité : le Japon conserve (combien de temps encore) une forte éthique de comportement. Les métiers de juge ou d'avocat y sont très peu répandus. Les conflits doivent se régler face à face, faute de quoi la partie "inélégante" sortira du jeu. Le Droit japonais, qui remonte à l'époque Meiji, repose sur le Code Napoléon. Autant dire qu'il est complètement inadapté à la réalité de ce pays ! Cela explique encore la difficulté de mettre en face d'un chantier japonais un acheteur occidental qui viendra avec ses juristes. Une des conséquences est qu'il n'existe que peu d'émissions de garanties de restitution d'acomptes entre un chantier et un acheteur japonais. C'est une des raisons importantes des difficultés d'interface avec le monde extérieur....

La relation chantier - armateur est, au Japon, ce qu'elle était chez nous avant l'apparition d'un choix abondant de chantiers : elle reposait sur des relations d'amitié, et on n'allait pas à la concurrence. Cela continue largement sur ce mode au Japon.

Ajoutons à l'environnement que l'impôt sur les sociétés, au Japon, est de 42 %.

Nous avons planté les éléments d'un paysage qui conduit aux structures contractuelles suivantes en matière d'acquisition de constructions neuves :

Le premier cas est celui de l'acheteur étranger qui veut acquérir le navire : Il doit alors d'abord rechercher et conclure un accord avec une société japonaise, qui, elle-même, contractera la construction neuve avec le chantier choisi. La relation d'amitié entre la société japonaise et le chantier, décrite ci-dessus, va jouer. Autant dire qu'un autre chantier conduit à un autre intermédiaire, et réciproquement. Cela donne un certain confort au chantier, et à son banquier. Le Japonais intermédiaire prendra une marge. Elle couvrira le fait que, souvent, il doit émettre une garantie de restitution d'acomptes en faveur de son acheteur étranger, alors que, lui-même, n'en reçoit aucune du chantier, et de surcroît, les contrats (contrat de construction en amont, contrat de vente de navire en aval) ne sont pas exactement "dos à dos". Dans le cas de tels intermédiaires à peu de surface, ces marges sont fréquemment de 1 %, comme une commission de courtage, avec un risque au-delà de cette marge. Il arrive même parfois que, en cours de construction, on change l'intermédiaire japonais. Souvent, le marketing et la trésorerie de chantiers sont dans les mains de maisons de négoce. Il arrive fréquemment que l'une d'entre elles soit attachée à un chantier donné parce que, dans l'histoire de celui-ci, elle l'a sauvé un jour d'une faillite. Le chantier sera en général au garde-à-vous devant elle. Les marges de revente peuvent alors atteindre 10 %.

Le contrat d'aval, dit contrat de vente de navire, est soit un contrat de construction adapté, souvent même un contrat de construction unique mais tripartite (constructeur, vendeur, acheteur), soit une NSF (*Norwegian SaleForm*)* pour le cadre contractuel, avec des clauses additionnelles pour les clauses propres aux contrats de construction comme la définition des délais "permissives", des clauses de réajustement de prix, etc.

Pour le Japonais intermédiaire, la commande au chantier est éligible aux déductions de l'I.S., jusqu'à réintégration après la livraison du navire à l'acheteur étranger.

Les clauses de supervision sont toutes des cas particuliers : on va de l'obligation faite à l'acheteur de nommer un superviseur japonais, avec ou sans interdiction de le changer en cours de construction, à parfois même l'accord du chantier à recevoir l'équipe de supervision étrangère. Souvent, ce cas se verra dans les cas de commandes en série où, si cela se passe bien pour le premier navire avec des superviseurs étrangers, le chantier acceptera une équipe étrangère pour le deuxième navire.

(*Ndlr : Voir aussi encadré BIMCO Gazette N°28, page 6).

[Suite de l'article page 2](#)

Suite de l'article . "La singularité de l'aspect contractuel des constructions neuves au Japon".

Le cas intermédiaire est l'autorisation par le chantier à recevoir des visiteurs étrangers, qui passeront leurs commentaires à l'acheteur japonais intermédiaire, puis au chantier.

On est parfois confronté, dans ces contrats de ventes de navires, à des difficultés d'enregistrement sous deux registres de pavillon différents, celui du Japonais intermédiaire, et celui de l'acheteur final, dont le dernier acompte ne pourra être versé à la livraison si son enregistrement n'est pas alors terminé pour la prise d'hypothèque par le banquier de l'acheteur étranger, alors que la radiation du registre où l'a inscrit l'intermédiaire japonais n'est pas terminée pour la livraison !

La crise financière récente a quand même eu son cortège d'effets pervers en ce domaine. Alors que tout allait bien depuis des décennies avec ce type de contrats, parfois, même souvent, approximatifs au plan de la rédaction (Japon oblige !), l'acheteur étranger obtenait son financement sans trop de problèmes avec son banquier. Les choses ont changé avec la crise, avec les banquiers occidentaux devenus pointilleux sur la rédaction. Il a bien fallu alors confronter les Japonais à des avocats. Autant dire que, pour une même affaire autrefois simple, le volume des dossiers a triplé.

Le second cas est celui où on entre en plein dans la question des déductions fiscales. L'exercice consiste en général à trouver, soit un armateur, soit un négociant étrangers. Ceux-ci sont intéressés, le premier, à bénéficier d'un financement porté par un tiers, le second à simplement contrôler du tonnage. Ensuite, il faut trouver une P.M.E. japonaise bénéficiaire. Cela réuni, on va voir le chantier (ami de la P.M.E. japonaise, cela va sans dire). La P.M.E. japonaise lui commande le navire et, auprès d'une banque locale, obtient son financement, contre une charte-partie avec l'armateur ou le négociant étranger, qui doit être accepté par le banquier japonais. Toutes ces chartes, à quelques exceptions près, sont des *leasings* donc avec options d'achat, soit des locations-ventes donc avec obligation d'achat par l'affréteur étranger. L'intérêt pour la PME japonaise est la déduction de l'investissement de son I.S. C'est ainsi que, au gré des années, l'auteur a transformé en armateurs des fabricants de pantalons, de serviettes, de piscines, même un ... *cyclobookmaker*, organisateur de courses cyclistes ! Certains, au demeurant, étaient de vrais armateurs. (Ils étaient obligés, évidemment, de faire un contrat d'armement de leur navire, de management, avec des tiers, pour honorer leurs obligations de t/c). Malgré un Yen très fort ces dernières années, il faut considérer que le financement japonais est à taux presque nul, qu'on ne pratique presque pas l'arbitrage des taux de change dans ce pays, et que le point mort du retour sur investissement est de moins 40 % ! C'est dire que l'on arrive pour l'affréteur à obtenir quand même des valeurs actualisées attractives. Evidemment, l'affréteur n'a pas, même si son but ultime est l'acquisition du navire, la possibilité d'envoyer ses superviseurs dans le chantier. Celui-ci va parfois tolérer des "visiteurs" de sa part, et il aura dans certaines limites son mot à dire pour la spécification. Toujours est-il que ce genre de schéma a quand même, dans un gros chantier et avec un gros armateur japonais, conduit à un rebut du navire par l'affréteur à la livraison, ce qui ne se serait pas passé s'il avait pu au moins avoir des gens à lui sur le chantier, même sans autorité. Il est intéressant de voir que, livré par le chantier au Japon à l'armateur japonais, le navire a été rebuté à Singapour par l'affréteur : son armateur a réussi à le renvoyer au Japon, à refaire la salle des machines, et à revenir le livrer dans ses jours de planche contractuels. Pas un avocat n'est intervenu.

Ces schémas se pratiquent surtout dans le Japon du Sud-Ouest, où est concentré 80 % du *shipping* japonais qui est constitué principalement de ces petites ou moyennes structures.

Un pays de comportement, pas un pays de droit.

