



Gazette de la Chambre

Lettre d'information de la Chambre arbitrale maritime de Paris

Comité éditorial : François Arnaud - Pierre Raymond - Jean Yves Grandjean
Editeur : Jean Yves Grandjean

Le courtage de constructions neuves

Francis Baudu

BRS - Barry Rogliano Salles

Dans les milieux du shipping, le courtier a toujours eu un rôle primordial. La part du marché des affrètements ou des ventes de navires d'occasion conclu à travers des courtiers est peut-être de 95 %. Elle n'est qu'environ 40 % pour les contrats de constructions neuves.

La raison est que les courtiers n'ont commencé à intervenir dans ce domaine que récemment. La relation traditionnelle armateur/chantier était autrefois une relation amicale, l'un conservant des cales pour l'autre, qui lui-même faisait une affaire personnelle de construire dans ce chantier. On n'allait pas à la concurrence. C'est un type de relation qui existe toujours par exemple dans le Japon du Sud-Ouest.

Mais le décennie 70 a vu l'émergence des constructeurs japonais, coréens, sur les marchés internationaux, suivis maintenant par de nombreux autres : la Chine, la Turquie, la Croatie, etc....

Cela a bien évidemment augmenté la diversité de l'offre, et compliqué l'accès des armateurs à l'information : les designs disponibles, les prix, termes de paiement obtenables, garanties de restitution d'acomptes, qualité, et bien d'autres facteurs. C'est à ce moment qu'est né le courtier en constructions neuves, d'autant que la même décennie (années 60) a augmenté encore le degré de désordre par l'apparition de nouveaux types de navires : transporteurs de gaz, rouliers, porte-conteneurs, chimiquiers (passage de la carbochimie à la pétrochimie).

On peut donc aujourd'hui distinguer deux ensembles d'armateurs : les très gros qui commandent régulièrement et ont donc à plein temps des équipes commerciales qui font une veille de tous ces éléments, pour être chaque jour au contact du monde des chantiers. Puis les armateurs de petite ou moyenne taille, qui auront moins d'assiduité dans ce domaine, et ne vont pas entretenir des équipes pour faire cette veille. Le courtier, lui, aura un point de vue imprenable car il ne fait que cela. On peut donc voir se dégager sa première raison d'être : il devient, pendant les phases de recherche du chantier, la mise en concurrence des différents chantiers, la négociation du contrat de construction, et jusqu'à la fin de la période de garantie, le service commercial de son armateur mandant. L'origine du mot courtier vient en effet du Latin «*curare*», prendre soin de, ou «*cursitare*», courir de droite et de gauche. Les deux hypothèses correspondent bien à l'action du courtier. Comme dans les autres domaines du courtage, et contrairement à un consultant, le courtier n'est rémunéré que «*no cure, no pay*». On peut imaginer ses coûts, car toutes les affaires ne vont pas à terme.

Par ailleurs, devant le flot ininterrompu d'informations, et avec les nouvelles techniques de communication, ce que l'armateur attend du courtier est la mise en forme exploitable de toutes les informations qui circulent. Le courtier a donc un rôle essentiel de filtre, en plus de son rôle traditionnel d'amortisseur entre les parties.

On voit beaucoup plus rarement le courtier être mandé par le chantier. Ce n'est pas ce qu'attendent les armateurs qui verraient alors en lui plutôt un agent, avec des œillères qui lui feraient perdre la visibilité qui en fait son attrait.

Le petit armateur ou l'armateur de taille moyenne qui ne commande qu'occasionnellement un navire neuf n'a pas, non seulement, les moyens d'appréhender l'offre de construction, de localiser les cales disponibles, ou les chantiers qui ont le design recherché et un appétit particulier mais encore moins de connaître le retour d'expérience des armateurs qui ont déjà pris livraison de navires construits dans ces chantiers. Le courtier saura les informer des faiblesses du chantier et des problèmes rencontrés par les armateurs précédents.

Les courtiers ont joué un rôle indiscutable dans le développement des chantiers des pays émergents en construction navale : Japon et Corée dans les années 70/80, Chine et Vietnam, voire Inde, maintenant. (Un des moteurs en a été que les pays constructeurs traditionnels, ne pouvant plus économiquement construire les navires conventionnels, soit, ont fermé leurs chantiers, soit refusèrent de considérer la construction de ces navires.)

Le courtage de constructions neuves (suite et fin)

L'intervention du courtier va être essentielle, bien souvent hélas et surtout dans les pays émergents, mais pas seulement là, au plan de la défense de l'armateur en regard des obligations du chantier, disons, en situation de crise contractuelle : situations de chantage du chantier qui ne permet pas, par exemple, d'invoquer le défaut du constructeur, négociation des pénalités au moment de la livraison, règlement des problèmes de garantie. Ce sont des situations qui, malheureusement, se sont multipliées ces dernières années en corollaire de la forte demande de construction, et qui ont indubitablement élargi le rôle du courtier, et aussi augmenté ses coûts.

Ces évolutions de son rôle étendent celui-ci non seulement à la négociation du contrat où son expérience fera éviter les écueils à l'armateur (on part le plus souvent d'un type de contrat imposé par le chantier, surtout en période de demande ferme, mais parfois aussi par l'armateur), il devra intervenir auprès du chantier et souvent des banques pour l'ouverture des garanties de restitution d'acomptes qui sont un préalable à la prise d'effet du contrat, il devra «redresser le tir» au plan des déviations pendant la construction, et, bien souvent intervenir très activement dans les disputes maintenant fréquentes au moment de la livraison, sans compter les négociations souvent âpres avec le chantier en cas de problèmes pendant la période de garantie du constructeur. Le courtier y est important pour l'armateur, car le chantier sait que, si cela se termine mal, il perdra le potentiel du courtier à lui amener d'autres commandes dans le futur. Donc : importance croissante de l'intervention post-contractuelle du courtier.

Une nouvelle variante du rôle des courtiers se dessine de plus en plus, c'est son rôle de promoteur de projets innovants. Un exemple : la solution de transport par navires d'éléments d'avions par AIRBUS.

Le courtier devra avoir une bonne connaissance, par ailleurs, des divers mécanismes de financement qui lui permettront d'orienter les solutions proposées à ses clients.

Ainsi, le rôle du courtier de construction neuve est très complet et s'exerce sur une longue période principalement au service de l'armateur. Nous parlions de la différence avec un consultant : celle-ci tend à devenir diffuse, car le courtier n'attend pas passivement le mandat de son principal. Il devient de plus en plus une aide à la décision. Le courtier doit identifier des projets possibles et, très en amont de la décision d'un armateur à démarrer un projet, il doit lui désigner des possibilités qu'il pense intéressantes pour tel ou tel armateur, par des études, et un contact quasi quotidien. Il guidera ainsi les armateurs à partir de signaux variés du marché non seulement de la construction neuve, mais des frets, et des ventes d'occasion. De plus en plus, un courtier de construction neuve ne sera pleinement efficace qu'en synergie avec ses collègues des ventes d'occasion et des affrètements, car la vie du navire est un cycle et de plus en plus de contrats de construction sont déclenchés par des affrètements ou des ventes de tonnage existant.

La façon de travailler a évolué aussi sur un autre plan, en corollaire des moyens de communication : le courtage en constructions neuves devient un combat tournoyant ! Ce n'est plus le projet à développement lent que nous connaissions encore il y a peu de temps. La concurrence acharnée y a aussi sa part.

De quel volume de marché parlons nous ? Le chiffre d'affaires de la construction navale mondiale en 2005 a été de 60 milliards d'Euros environ, ce qui représente 1991 commandes de navires pour 75.000.000 tpl. Si l'on considère une part de ce marché de 40 % en courtage, cela donne 24 milliards d'Euros à travers la communauté des courtiers, avec une rémunération maximum de 1 %, soit 240 millions d'Euros pour la communauté du courtage mondial (C'était en 2004, une année exceptionnelle. La moyenne est plus basse).

Les places sont chères !

