

Les courtiers français bien présents sur tous les marchés

Le courtage français s'est fait une belle place dans la mondialisation. Du géant BRS, présent dans dix-sept pays, aux petites maisons spécialisées dans une ou plusieurs niches, le courtier demeure l'indispensable faiseur d'affaires.

Les grandes maisons de négoce ont quitté la France pour s'installer à Londres et Genève. Le nombre d'armements français n'a cessé de se réduire au fil des ans. Et l'internet a détrôné le fax pour déverser sur le monde un flot d'informations qui circulent désormais en continu. Malgré cela, ou peut-être grâce à ces circonstances exceptionnelles, le courtage français se porte plutôt bien.

« Chez les grandes maisons de négoce agroalimentaire comme Cargill ou Dreyfus Commodities à Genève, on retrouve quatre à cinq courtiers français. C'est bien la preuve d'un savoir-faire français qui a su s'adapter très tôt à l'internationalisation du monde maritime », souligne Laurent Lerbret, dirigeant de la vénérable maison Lerbret & compagnie, fondée en 1919, et président de la Chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de ventes de navires de France, créée la même année.

PARIS, DEUXIÈME PLACE APRÈS LONDRES

Face à la place historique de Londres, qui demeure la plus importante en nombre de courtiers, la France compte une trentaine de sociétés de courtage. Dont 22 adhérentes de la chambre syndicale pour environ 200 courtiers. « Avec l'arrivée d'internet, on aurait pu croire que les machines allaient remplacer les courtiers. C'est le contraire. Le rôle du courtier s'en est trouvé renforcé par la qualité des informations qu'il

fournit à ses clients et pour cette notion essentielle au monde des affaires qu'est la confidentialité », estime François Cadiou, directeur de la division assets (construction neuve et navires d'occasion) chez Barry Rogliano Salles.

LA CLÉ DES MARCHÉS, C'EST D'ANTICIPER

« Le courtier qui attend sur sa chaise le coup de téléphone qui lui apportera des affaires, c'est une image à la grand-papa totalement révolue. La vente d'un navire d'occasion nécessite de connaître parfaitement le marché, les navires et les parties potentiellement intéressées bien en amont de la transaction », confirme Cyril Jarnet, courtier de la maison Parimar Franchise, qui a récemment facilité le rachat par Corsica Ferries de son nouveau navire, le *Mega Andrea*. « Ce sont des mois, voire des années de travail. »

Chez BRS, ce sens de l'anticipation a conduit à prendre un virage résolument international. « Si nous n'avions pas pris la décision de prendre pied en Chine au début des années 2000, nous n'en serions pas là aujourd'hui. » Là, c'est-à-dire la 3^e société de courtage au monde, avec une présence dans dix-sept pays regroupant 400 employés, dont 25 % en France. BRS réalise en moyenne 100 transactions d'assets chaque année. « La part française est très minoritaire, même si le pays conserve de gros appuis maritimes que sont les CMA CGM,



La négociation d'un navire d'occasion, ce sont des années de travail parfois, explique-t-on chez Parimar Franchise, qui a assuré l'achat du « Mega Andrea » de Corsica ferries.

Bourbon et Louis Dreyfus dans l'armement, Saint-Nazaire dans la construction navale. »

Le groupe ne se voit surtout pas comme un modèle. « Un courtier peut très bien réussir tout en restant petit, dès lors qu'il maîtrise bien sa niche », indique François Cadiou. C'est aussi l'avis de la chambre syndicale. « Le courtage français n'est peut-être pas le plus gros du monde, mais il couvre une diversité impressionnante de secteurs, des navires offshore

à la pêche en passant par l'affrètement de marchandises ou de soutes », souligne Laurent Lerbret.

Pour la construction neuve et les transactions à l'occasion, le rôle du courtier s'étend jusqu'à la forme juridique du contrat. Dans l'occasion, c'est lui qui conseille les parties sur les clauses à inscrire dans le contrat type, dit Norwegian Sell Form 2012.

Notamment l'indispensable clause 16 : le droit et la juridiction applicable en cas de litige.

Les courtiers français conseillent généralement la chambre arbitrale de Paris, où les affaires sont réglées en droit français après examen du cas par des arbitres issus du monde professionnel maritime. On peut aussi choisir le droit anglais et la chambre arbitrale de Londres. Beaucoup font ce choix dans le maritime. Ce n'est pas forcément plus simple et c'est surtout nettement plus cher.

Frédéric AUVRAY

Atlantic marine services surfe sur le marché français

Près de 80 % des transactions d'achat et de vente de navires de pêche français passent par Concarneau. C'est encore avec Atlantic marine services que la Scapêche a choisi de travailler pour la construction en Espagne, chez Armon Astilleros, de son dernier chalutier, le Jean-Pierre Le Roch.

Ex-courtier parisien, Jean-Pierre Millet est le plus « pêcheur » des courtiers français. Mais le patron d'AMS sait aussi prendre les virages quand il le faut.

« Nous traitons désormais tous les types de navires jusqu'à 10 000 tonneaux, que ce soit à l'offshore ou au transport, les remorqueurs comme dernièrement l'ancien « Alcyon » de Bourbon, ou encore les barges

de soutage. » Sans aucun site internet, AMS s'est imposé comme le principal interlocuteur des armements français exploitant ces types de navires de taille relativement modeste.

« Le contexte évolue sans cesse, il faut savoir en jouer. Le baril de pétrole à 45 dollars, par exemple, c'est mauvais pour l'emploi des navires offshore mais c'est plutôt intéressant pour qui recherche des navires consommant trop en temps normal. »

Au final, le marché français réussit plutôt bien à AMS avec 50 à 60 opérations par an, dont seulement la moitié à la pêche.

F. A.

Socomet, le courtier des soutes

Issu de l'ancienne division courtage du groupe Worms, Socomet Bunkering est spécialisée dans la niche du soutage en carburants des navires. Petite maison mais grande affluence. « Nous traitons en moyenne 1,7 million de tonnes de soutes par an », indique Paul Buchet, l'un des quatre courtiers de cette société parisienne, qui abrite aussi une sœur jumelle positionnée dans l'affrètement des navires à l'offshore.

Pourquoi passer par un courtier pour faire le plein ? « Parce que, d'une part, le prix des soutes est très volatil et qu'il est préférable d'avoir des informations en amont de l'escale. Et parce que le volume d'affaires du courtier ainsi que sa présence quotidienne sur le marché, lui permettent d'avoir des informations précises, et des prix intéressants chez les fournisseurs. »

Dans ce marché des soutes,



Le shipping est encore sur le coup de la faillite retentissante d'OW Bunker avec des navires saisis par des fournisseurs non payés.

qui tourne autour de 300 millions de tonnes, la faillite du danois OW Bunker à l'automne 2014 a redonné du crédit au courtier en soutes. « Le courtier n'est pas un trader qui achète des volumes à tel prix pour

les revendre à un autre prix en son nom propre. Il présente un panel d'offres de fournisseurs physiques en toute transparence. »

F. A.