

Société Lerbret

Un siècle d'existence

Rédigé sous la direction de Laurent Lerbret

À Jean Lerbret

Jean Lerbret, grand professionnel du monde maritime.

Le monde maritime et spécialement le monde de la marine marchande est un monde de grands professionnels. Les armateurs, les affréteurs, les chargeurs, les consignataires, les manutentionnaires, les transitaires, les assureurs, sans parler des pilotes, des capitaines, des marins et plus largement des gens de mer, des gens au sang salé, se côtoient presque tous les jours et travaillent assidûment.

Comment se fait la liaison entre les uns et les autres ? Principalement grâce aux courtiers. Ce sont les courtiers qui mettent toutes ces personnes et tout ce monde en relation. C'est par l'intermédiaire des courtiers que se nouent les contrats et que les affaires se développent dans la plus grande confiance et la plus parfaite sécurité. Il faut un peu temps pour comprendre et apprécier cette sociologie. François Arradon, PDG d'Unitramp dont la riche histoire est rappelée dans le livret qui suit,

m'avait donné la chance d'entrer quelque peu dans cet univers de professionnels. Je l'en remercie encore, et ce d'autant plus qu'il m'avait permis de rencontrer Jean Lerbret, Président de la Chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires de France et arbitre renommé à la Chambre arbitrale maritime de Paris, et de découvrir ainsi la belle et essentielle profession de courtier d'affrètement.

L'affrètement est sans doute le contrat par excellence. Ne repose-t-il pas fondamentalement sur la liberté contractuelle, mais aussi sur la bonne foi, du moins dans la mise en œuvre de ses différentes clauses ? Le courtier en prépare la conclusion et en facilite l'exécution. Je me permets à cet égard de renvoyer tous ceux qui s'intéressent au droit maritime et le pratiquent à lire et relire l'article de Jean Lerbret, « Profession : courtier d'affrètement maritime » publié au DMF en 1988.

Tout est dit sur les données économiques qu'il faut maîtriser pour conclure dans de bonnes conditions des affrètements au

voyage comme à temps. On relèvera particulièrement ce qui est écrit sur la fluctuation des taux de fret. « La vérité des prix est longue à s'imposer », observe Jean Lerbret. Les praticiens doivent garder cet aphorisme à l'esprit. Sur le plan juridique, Jean Lerbret a su attirer l'attention sur les clauses volontairement ambiguës de certaines chartes, en développant l'idée que ces chartes doivent se construire dans un esprit d'équilibre, telle clause favorable à l'armateur trouvant sa contrepartie dans une stipulation plus avantageuse pour le chargeur.

Cet équilibre, Jean Lerbret a souhaité, en outre, non pas l'imposer mais faire comprendre qu'il était tout aussi nécessaire dans le règlement des litiges. D'où, en tant qu'arbitre, son rôle déterminant dans l'essor de la Chambre arbitrale de Paris. Nous savons tous que le « shipping » est dominé par les Anglais et plus largement par les Britanniques.

Il ne s'agit pas de critiquer cet état de fait, car les Anglais ont une grande compétence. Il s'agit simplement d'éviter tout

systématisme et de souligner que les professionnels peuvent, dans de nombreuses situations, avoir intérêt à aller à Paris plutôt qu'à Londres et de s'en tenir au droit continental plutôt qu'à la common law et à sa casuistique. C'est aussi cet enseignement de Jean Lerbret qu'il faut ne pas oublier.

J'ajouterais que nous devons à Jean Lerbret des sentences arbitrales de très grande qualité et qui ainsi font partie de la « jurisprudence » de la Chambre. Sur le sens à donner à la notion de « safe port », sur les limites de « once in demurrage always in demurrage », sur la compréhension du « maximum safe speed » ou de l'« utmost dispatch clause », sur la réversibilité des primes de célérité, sur le « time lost in waiting for berth to count as laytime », sur la portée du fameux article 2 de la Gencon, etc.

Ce sont pratiquement toutes les clauses sensibles de chartes-parties qui ont été analysées et parfois redressées par Jean Lerbret.

Toutes ces décisions ont été rendues dans le meilleur esprit d'équilibre qui est la marque de la Justice et de l'excellence des professionnels du monde maritime.

Il faut savoir apprendre de ceux qui savent. C'est également ce message que je retiens de Jean Lerbret, d'un grand spécialiste de l'affrètement qui, une fois encore, sait de quoi il parle. Vous comprendrez donc combien je suis très heureux d'écrire ces quelques lignes dans le livret qui sera remis à Jean Lerbret et qui honore la Société Lerbret.

J'invite, pour finir, les lecteurs à lire et relire la belle aventure de la Société Lerbret, sans doute avec un brin de nostalgie, mais en même temps avec beaucoup d'optimisme, car même si les temps changent, nous avons toujours besoin, et sans doute plus que jamais, de modèles et d'un cap.

Philippe Delebecque

Président de la Chambre arbitrale maritime de Paris



Marcel Lerbret en 1929

Qui a fondé la société Lerbret ?

Né à Rouen en août 1894, Marcel LERBRET termine ses études primaires à l'âge de 13 ans. Il reçoit son certificat d'études primaires et pense arrêter sa formation. Sa mère Louise, épouse d'Émile, est propriétaire gérante d'un petit café-restaurant situé 11 quai de la Bourse à Rouen. Cet endroit est fréquenté par des mariniers et des ouvriers du port qui y travaillent. Émile Lerbret, peintre en bâtiment, aide également activement son épouse en s'occupant de la cave, du café-restaurant et en brassant du cidre.

Le jeune Marcel décide d'aider sa mère en y travaillant comme garçon limonadier.



Il s'occupe de l'approvisionnement en vins, bières, alcools. Il se passionne pour le travail que tous les ouvriers du port effectuent sur les navires accostés devant l'établissement. Il comprend très vite qu'il faut maîtriser l'anglais, car beaucoup de marins parlent cette langue. Il décide donc, avec l'accord de sa mère, de partir pour l'Angleterre pour y travailler pendant un an. Il revient à Rouen en 1913 et continue à travailler avec sa mère et sur les quais du port. En février 1914, sa mère vend son fonds de commerce. Marcel continue à travailler comme docker.



Août 1914 - Rouen
Marcel Lerbret dans le
jardin de sa mère

Le 1^{er} août 1914, la Première Guerre mondiale éclate. Marcel Lerbret continue à assurer son service sur les quais à la tente des “Affréteurs réunis”. Il réceptionne des marchandises arrivant par wagons péniches et camions et surveille leur mise à bord et l’arrimage sur des bateaux en partance pour l’Algérie et la Tunisie.

Courant août 1914, Marcel est mobilisé et quitte Rouen pour intégrer le 4^e escadron du Train des équipages militaires à Chartres.



4^{ème} escadron du train des équipages militaires
(Marcel Lerbret)

Jusqu'en avril 1915, il est instructeur à la caserne du 4e escadron, puis part sur le front de Champagne comme brigadier à la 1re compagnie qui, cantonnée à Vandemange dans la Marne, assure le ravitaillement du 4e corps d'armée.

En novembre 1915, il intègre l'armée d'Orient et prend place à l'ambulance alpine n°4. Arrivée à Salonique en Grèce, l'ambulance alpine n°4 est affectée à la 122e division d'infanterie et fonctionne sur le front du Vardar (Serbie). Promu maréchal des logis le 4 septembre 1917, il sera décoré de la Croix de Guerre en décembre 1917. En plus d'une guerre extrêmement brutale sur ce front du Vardar, les conditions climatiques sont rudes : hiver très froid, été extrêmement chaud accompagnés de moustiques très dangereux. Marcel Lerbret est atteint par le paludisme.

Très malade mais soigné à son ambulance plusieurs fois, il refuse d'être évacué, mais accepte enfin d'être rapatrié en France en novembre 1917.

Un nouvel accès violent de paludisme au moment de son passage à la frontière franco-italienne de Vintimille l'amène à l'hôpital complémentaire n°58 à Nice. Il s'agit à l'époque de l'hôtel Terminus réquisitionné par l'armée.



Nice, hôtel Terminus, hôpital complémentaire n°58

Une date essentielle, le 29 novembre 1917

Arrivé à l'hôpital complémentaire n° 58 à Nice, le maréchal des logis Marcel Lerbret s'installe dans une petite chambre au 1^{er} étage de l'hôpital. Son unique voisin de chambre est Max Sorel un jeune soldat qui devient son ami, puis son associé. Très malades, ils restent plus de 2 mois dans cet hôpital, mais se racontent tout ce qu'ils avaient fait jusqu'à leur rencontre et ce qu'ils espèrent faire après la guerre. Max Sorel, fils du docteur Robert Sorel, est parisien.

Il parle couramment anglais et allemand et compte entrer dans la société H.L Follin et Cie (M. Follin étant un vieil ami de son père). C'est une société de courtage d'affrètement maritime située à Paris

et cela intéresse immédiatement Marcel Lerbret.

Les deux hommes deviendront amis puis associés.

Garçon limonadier, docker, soldat et maintenant courtier en affrètement maritime

Parti de Nice le 15 février 1918, le maréchal des logis Marcel Lerbret encore malade passe beaucoup de temps dans des hôpitaux pour traiter son paludisme : Rouen, Forges-les-Eaux, Houlgate, Pau.

Rétabli, il rejoint le dépôt du 1^{er} escadron du TEM (Train des équipages militaires) à Bergerac et il est muté au 101^e R.A.L (Régiment d'artillerie lourde) de Douai le 10 novembre 1918. Il est démobilisé le 5 septembre 1919.

Il a toujours gardé contact avec son ami Max Sorel. Après un rendez-vous, M. Follin engage Marcel Lerbret le 7 septembre 1919. Marcel fait ses débuts dans l'affrètement maritime et travaille avec Max Sorel et Jean Bizet, jeune courtier.

C'est en 1921 que la santé déclinante de M. Follin l'incita à céder l'entreprise. La société Sorel et Lerbret est fondée. En mai 1925, les deux associés se séparent en raison de visions du futur divergentes. Ils restèrent amis toute leur vie. En juin 1925 est créée en nom propre la société Marcel Lerbret. Jean Bizet est alors

Marcel Lerbret
dans son bureau
chez Sorel & Lerbret
4, rue Volney
à Paris en 1923



le collaborateur et associé de Marcel Lerbret. Le 28 juin 1927 la société devenait une SARL (et deviendra une société anonyme en 1961).

1925-1940

La société fonctionne extrêmement bien dans le domaine du courtage en affrètement maritime des minéraux, du charbon, du bois. Très actif, Marcel Lerbret devient en plus fondé de pouvoir, puis administrateur de la Société Française de Navigation Rhénane de 1924 à 1960.

S/S SAIDA
ex ANTIGONE





S/S TABARKA

Il est administrateur de CITERNA SA de 1930 à 1960 (transport fluvial d'hydrocarbures). La situation financière de la société Marcel Lerbret étant excellente, Marcel Lerbret décide de devenir armateur. Il crée en juillet 1929 avec son ami co-gérant, Victor Beccard, la société Saïda qui devient propriétaire du S/S SAIDA ex ANTIGONE d'un port en lourd de 4250 tm construit en 1906.

Le navire s'échoue malheureusement en mer Blanche le 4 novembre 1929. Remis à flot par les soviétiques le 5 décembre 1929, il est abandonné aux autorités soviétiques. Le 15 septembre 1931, Marcel Lerbret

devient avec Victor Beccard, armateur, co-gérant de l'Union Maritime Auxiliaire. Cette société a pour objet la gérance, l'armement et l'affrètement de tous types de navires à vapeur ou à voile. Il s'implique également dans l'armement maritime pétrolier et devient président de CITERNA MARITIME SA dès 1931.

Un peu plus tard, la société Union Maritime Auxiliaire acquiert le S/S TABARKA qui, malheureusement, dès son premier voyage, entre en collision avec un pétrolier au large de Lisbonne. Il fut remorqué, l'étrave brisée et l'avant submergé. Réparé, il navigua jusqu'en 1940 date à laquelle Marcel Lerbret vendit ses parts de l'Union Maritime à Victor Beccard.

Dès 1925, Marcel Lerbret est élu vice-président de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Affrètement Maritime de Paris et le restera jusqu'en 1941. Il sera ensuite président par intérim durant la guerre, puis membre du conseil jusqu'en 1962.

En 1938 et jusqu'en 1940 Marcel Lerbret est également Président de la Société des pétroles de Honfleur.

En septembre 1939, la Seconde Guerre mondiale éclate, et sur ordre du gouvernement, toutes les sociétés de courtage sont réunies au sein du Groupement Coopératif d'affrètement Maritime. Toutes les commissions d'affrètement y sont versées et réparties entre les sociétés de courtage en fonction de leur taille.

C'est néanmoins un enfer commercial pendant toute la guerre. Le trafic maritime est cantonné à la zone libre. Tout s'arrête en novembre 1942 quand la France est totalement envahie. La profession doit maintenant essayer de survivre jusqu'à la fin de la guerre en mai 1945.

1945-1950

En 1945 et 1946, Marcel Lerbret est chargé de mission par le ministère de la Marine marchande pour négocier à Washington (D.C) et à New York avec la War Shipping Administration et le Syndicat des Courtiers d'affrètement maritime de New York, les accords qui permettront aux courtiers d'affrètement maritime et aux agents de reprendre leurs activités.

Le ministère des Transports le fera nommer chevalier dans l'ordre national de la Légion d'honneur en 1958. Pour la société Marcel Lerbret les activités commerciales reprennent très fortement dès 1946. Dès ses premières années la société valorise la progression et les ambitions de chacun. Ainsi, deux secrétaires deviendront rapidement courtiers, Ginette Duros arrivée en 1948 et Jacqueline Tourneur arrivée en 1946. René Nicolas embauché en 1949 comme garçon de course devient directeur dans les années 70.

1950-1970

Le 1^{er} mai 1951, Jean Lerbret, fils cadet de Marcel Lerbret, entre dans la société après avoir fait un stage de courtier en affrètement à Londres chez N.W SPRATT. Jean Lerbret réfléchit à une diversification dans le domaine du courtage en affrètement et, convaincu de l'impact des céréales que le pays semble maintenant pouvoir exporter, commence à travailler avec de nombreux céréaliers dès 1953.

En 1954, il entreprend de travailler avec les sociétés Continental, Dreyfus, la CAM, Goldschmidt, Export Khleb à Moscou et André. En 1956 la société fait son premier affrètement avec l'UNCAC. L'activité est forte dans le domaine des minerais et du bois ainsi que dans celui du charbon avec l'ATIC (Association Technique de l'importation du charbon). Tous les importateurs de charbon devaient être adhérents de ce groupement coopératif établi par le gouvernement

en 1939 et qui sera conservé par le gouvernement provisoire du Général de Gaulle.

Jean Lerbret sera président de la Chambre Syndicale de 1987 à 1991 et arbitre maritime dès 1966.

En 1954, Pierre Lerbret né en 1926 et fils aîné de Marcel, arrive dans la société après avoir passé quelques années dans la société des Salins du Midi qui lui avait confié un poste important à Djibouti, dans son exploitation des salines. Le transport maritime des céréales est principalement une activité de cabotage en Europe jusqu'en 1960. À partir d'avril 1960, l'activité s'étend au long cours grâce à l'arrivée des bulk carriers français dont la construction s'impose en raison des nécessités de l'importation charbonnière. En avril 1965, la société commence à travailler avec Tradax Genève, filiale en charge des affrètements de la société Cargill USA, déjà premier négociant en céréales dans le monde. En août 1965, la société effectue son premier affrètement avec

Agro Montréal. Cette période, 1950-1970, est florissante pour la société. En 1962, Marcel Lerbret part à la retraite.

1970-1980



Le cargo NELLY ex TONER construit en 1965 a été acheté en 1971 par la société Lerbret et géré techniquement par l'armement Léon Mazella à Bayonne. Ce navire porte le prénom de Nelly Lerbret née Robbe (1903-1954) épouse de Marcel Lerbret, fondateur de la société.

Œuvre de Roger Chapelet, peintre officiel de la Marine.

En 1971, les grands armateurs français, dont UIM, CGM, WORMS, deviennent membres d'un GIE (groupement d'intérêt économique) appelé "UNITRAMP". Unitramp devient instantanément

l'armateur n°1 en France et l'un des plus gros clients de la société Lerbret. Les activités dans le domaine des minerais , du charbon, des céréales, des engrais puis du riz avec SOMAX et du sucre avec Sucres et Denrées sont très importantes. En 1971, la société Lerbret achète le MV TONER rebaptisé NELLY. En 1973, ce sera l'achat du MV BOTANY BAY rebaptisé ISABELLE. En 1976 ce sera aussi l'achat du MV OLIVIA WINTHER qui deviendra LOUISE.



Le cargo ISABELLE ex BOTANY BAY construit en 1966 a été acheté en 1973 par la société Lerbret et géré techniquement par l'armement Léon Mazella à Bayonne. Ce navire porte le prénom d'Isabelle Robbe née Boulnois (1867-1954) mère de Nelly Lerbret, fondateur de la société.

Œuvre de Roger Chapelet, peintre officiel de la Marine.



Le cargo LOUISE ex OLIVIA WINTHER construit en 1962 a été acheté en 1976 par la société Lerbret et géré techniquement par l'armement Léon Mazella à Bayonne. Ce navire porte le prénom de Julie dite Louise Jeanniot (1886-1949) mère de Marcel Lerbret.

Ceuvre de Roger Chapelet, peintre officiel de la Marine.

Les navires de la société Lerbret seront gérés techniquement par l'armement Léon Mazzella & Cie de Bayonne. En 1973 la société ouvre une filiale à Genève,



Laurent Lerbret

- mars 1975.

Une semaine chez
Nutrena Feeds, filiale
de Cargill à Alpha
Minnesota.

la SGM (Société de Gérance Maritime S.A.) qui agira dans le domaine de l'assistance financière, du management technique et commercial de navires. En 1975, Sovfracht Moscou et Lerbret Paris créent la société Sovchart Paris. A la même époque, SGM Genève ouvre une société à Genève avec Sovfracht Moscou : Sovchart Genève. En juin 1978, Laurent Lerbret, le fils aîné de Jean Lerbret, arrive dans la société comme attaché de direction après avoir passé trois années à l'étranger chez Peter Döhle armateur à Hambourg, chez SSY à New York, des courtiers en affrètement maritime, et à Athènes et Londres chez Franco Shipping, société de l'armateur grec Achilles Frangistas.

En 1975, pour préparer son mémoire de fin d'études, Laurent Lerbret passe trois mois chez Cargill aux USA et voyage beaucoup dans le Minnesota, l'Iowa, le Kansas, le Missouri, la Louisiane, etc.

En 1973, Marcel Lerbret à la retraite depuis 12 ans, est nommé chevalier dans l'ordre du Mérite maritime.

1980-1990

Malgré une crise maritime aiguë au début des années 80, les activités commerciales restent excellentes. La société quitte son secteur armatorial en vendant ses trois navires. Les affrètements restent importants avec les sociétés de négoce de céréales françaises et internationales.

Le début de la décennie est également extrêmement actif au niveau des importations de charbon avec

Dans les années 1980, cocktail à la Chambre syndicale, à gauche M. Dardelet, à droite M. Jean Lerbret.



l'ATIC puisqu'en 1981-1982, la France importe près de 30 millions de tonnes.

La société travaille encore beaucoup avec les sociétés de négoce françaises de riz et de sucre SOMAX & ACTION et Sucres et Denrées. Unitramp, société d'armement, est toujours un gros client avec près de 40 navires et beaucoup de contrats de cargaisons.

En 1982, la société devient le courtier exclusif de la société ROMAK SA, négociant international de céréales, appartenant à M. Michael Sladek. Vers 1990, ROMAK commence à prendre des Panamax et des Handymax pour des longues périodes. La gestion sera confiée à la société Lerbret et ce, jusqu'en 1997, date à laquelle la société ROMAK arrête son activité.

En juin 1983, la société ouvre un département d'affrètement tanker qui restera actif jusqu'en 1988.

1990-2000

En 1990, la société devient le courtier exclusif de Transcor, société de négoce en charbon basée à Zug en Suisse. La société commence aussi à travailler



Avril 1994 - Voyage au Vietnam à Port Câm Phà. Meeting avec la direction des mines d'anthracite (anciennement les mines du Tonkin).

3^{ème} à gauche Jean-Marc Scordia (Louis Dreyfus Armateurs), 4^{ème} à gauche Laurent Lerbret, 5^{ème} à gauche Jan Willem Slingenberg (SSM COAL BVRotterdam), 8^{ème} à gauche Stuart Ehrenreich (SSM COAL BV).

avec Mekatrade, société de négoce en engrais basée à Paris. En 1995 les adhérents de l'ATIC décident de prendre leur autonomie et quittent l'ATIC.

Ainsi, EDF (Électricité de France) devient un client de la société Lerbret et beaucoup d'affrètements et de contrats seront réalisés avec Cobelfret. En 1996, EDF ouvre une filiale pour l'importation du charbon : CAPCOL.

Début 1990, la société Lerbret devient également courtier pour la société SSM à Rotterdam, le plus grand négociant mondial d'anthracite en particulier celui du Vietnam.

Les activités principales demeurent le courtage en affrètement dans le domaine des céréales, du riz, du sucre. Côté armateurs, Unitramp et l'Union Navale restent les clients les plus actifs.

Juin 1994
Cocktail Lerbret
au Musée Dali
à Montmartre, Paris



Juin 1994
Cocktail Lerbret
au Musée Dali
à Montmartre, Paris



Juin 1994
Cocktail Lerbret
au Musée Dali
à Montmartre, Paris



Noël 1994
Tout le personnel
de la société dîne dans
un restaurant chinois
situé en face du bureau
qui à l'époque était au
28 rue Vignon à Paris.



De gauche à droite :

1. Colette Delaisse
2. Rosalind Grel
3. Jean Paul Grandchamp
4. Alf Mohn
5. Laurence Le Treize
6. Laurent Lerbret
7. Panayotis Maliakas
8. Aristide Konidis
9. Rose Elfassy
10. Jean Lerbret
11. Pierre Marie Lambert
12. Valérie Guilbaud
13. Alain Makhbous

14. René Nicolas
15. Charlie Elfassy
16. Bernard Nicolas
17. François Delivet

	5	6	7	8
4				9
3 13			15 10	
2 14			16 11	
1			17 12	

Juin 1996
Cocktail Lerbret
au musée des arts
forains à Paris



Juin 1996
Cocktail Lerbret
au musée des arts
forains à Paris



2000-aujourd'hui

Les années 2000 voient l'arrivée d'Emanuele Croce, Argyrios Xenakis, Marie Doré, Alexis Hadzinicolaou puis Martin Hart au sein de l'équipe. Ce sont également les départs successifs à la retraite de Rose Elfassy, Colette Delaisse, Laurence Le Treize, Aris Konidis et Laurent Lerbret.



Laurent Lerbret cède la société à Emanuele Croce et à Marie Doré en 2018. Marie Doré prend également la suite de Laurent Lerbret au conseil d'administration

de la Chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires de France. Argyrios Xenakis et Alexis Hadzinicolaou quittent Paris pour poursuivre leurs activités à Athènes au sein de l'entité Sea Satin Shipping renommée ultérieurement Mercury Chartering.

Bien que totalement indépendantes, les deux sociétés demeurent liées aujourd'hui encore. Emanuele Croce, Argyrios Xenakis, Marie Doré et Alexis Hadzinicolaou travaillent côte à côte depuis plus de 20 ans et leur souhait commun est de faire perdurer ce lien.





La société reste aujourd'hui encore principalement active sur le secteur du sucre et des céréales avec des clients affréteurs présents pour certains depuis les premiers jours comme la CAM et Sucres et Denrées. Les années les plus récentes nous ont demandé des



adaptations permanentes. Le métier a su profiter d'évolutions technologiques simplifiant la communication et permettant une circulation des informations quasi immédiate. La société a également dû traverser une fois de plus une succession de contrariétés géopolitiques : Covid et confinements, guerre en Ukraine, crises et instabilités politiques diverses. Plus que jamais les marchés sont soumis à la moindre tension ou annonce politique, le cours de



l'US dollar s'en trouve également immédiatement impacté, et par là même nos opérations quotidiennes.



Le métier de courtier a profondément évolué depuis l'époque de nos aînés. Le temps des voyages à l'autre bout du monde sur les sites de production semble bien loin pour notre génération ! Tout va plus vite aujourd'hui avec des outils numériques sans cesse renouvelés et multipliés. Le lien de confiance avec le principal doit plus que jamais faire l'objet de soins et d'attention. La taille de notre structure nous permet la plus grande souplesse et adaptabilité aux besoins de nos clients, permettant un travail sur mesure. Cette spécificité a toujours été la marque de fabrique de la société et demeure un objectif nous distinguant de nos concurrents.



Votre présence ce soir pour célébrer cet anniversaire témoigne de l'importance que chacun apporte encore aujourd'hui à la relation humaine dans notre métier en profonde évolution. Votre présence témoigne également de l'importance de la formation et de la transmission par ses pairs dans un milieu que peu comprennent de l'extérieur. Soyez-en remerciés ! À tous de transmettre, ici ou ailleurs, ce que nous avons reçu de nos aînés chez Lerbret !



LE DROIT MARITIME FRANÇAIS - Annales 1988

Profession : « courtier d'affrètement maritime »

Jean LERBRET

Président de la Chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires en France

This article is made of two parts dealing, respectively, with certain aspects of brokers' activities and with their environment, the tramp freight market.

Brokers, when working as a complete team, are able to offer to their clients services of another essence than simply looking for cargoes and ships and negotiating freight rates.

When confidence has been established, brokers may participate in major decisions such as assessing freight risks and choosing a policy - whether covering or hedging or playing the market, short or long.

They may also have a decisive part in documentary matters i.e. in drawing up or selecting appropriate charter-party forms and clauses.

Lastly, they can influence the parties in order to avoid or settle disputes. Brokers have a considerable advantage on their clients - charterers or owners — which is their objective outlook on all chartering matters, coupled with their fast and exhaustive means of information.

However brokers are no prophets. They can react quickly and reasonably but cannot guess the unpredictable market moves. Such unpredictability has always existed and continues throughout the present computers' era. Too many cargo movements, concerning a good part of the world, are not published or are disclosed late and incompletely. Even the best known major bulk trades are not ascertained without a 1 or 2% error margin and several months delay, whilst their short or medium term prevision shows an uncertainty of 5%, more or less. And, of course, all these doubts can be aggravated by political events or their consequences: armed conflicts, currency fluctuations, changes in bunker-fuel prices.

The conclusion is that tramp-shipping shall remain for long an activity conducted by human brain where computers will be used but will not take command. Brokers are, therefore, confident that they can continue to play their part in it.

Selon les Statuts de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Affrètement Maritime, le Courtier est celui qui a pour occupation principale de s'entremettre dans la négociation et la conclusion des contrats d'affrètement et d'apporter son aide dans leur exécution.

Cette définition sommaire n'est pas très explicative et les tâches du courtier peuvent être beaucoup plus étendues et plus diverses, en fonction de la demande de son client. Ces tâches requièrent des qualités variées et sont difficiles à assumer dans le contexte instable du marché des frets et dans l'environnement français, peu porté aux choses de la Mer.

I- Le courtier

On appelle « courtier » aussi bien la société spécialisée dans le courtage d'affrètement que la personne qui le pratique, dans le cadre d'une telle société. Le courtage n'est plus l'activité artisanale solitaire qu'il fut à l'origine, mais est devenu un travail d'équipe.

Par « courtier », il faut donc entendre une équipe, de taille variable selon les maisons, capable d'offrir à ses clients et correspondants un éventail de compétences complémentaires et de services. Il est impossible pour une seule personne d'être à la fois dynamique, rigoureuse et réfléchie et de connaître aussi

bien les navires, les cargaisons et les ports que le Droit. Seule une équipe peut s'approcher du profil idéal, ainsi ébauché.

Le courtier d'affrètement jouit d'une grande liberté d'action, dont l'une des facettes est la précarité. L'absence de privilèges et de protection est le prix de la liberté. En effet, dans le monde libéral, l'emploi d'un courtier est facultatif et le choix du courtier est totalement ouvert, sans aucune restriction de frontière. Le courtage d'affrètement maritime est très en avance sur le Marché Unique Européen de 1993 qui ne sera que le recul et non la disparition des frontières.

La précarité est inconfortable mais fertile : le courtier d'affrètement ne doit jamais penser qu'il est parvenu à une situation établie, car ses clients peuvent se dispenser de ses services à tout moment, sans préavis, en conséquence d'une faute quelconque ou en l'absence de toute faute. C'est la fierté du courtier que de devoir constamment prouver son utilité pour prospérer, ou simplement survivre, selon les circonstances.

Dans un environnement le courtier subit encore d'autres aléas, qui sont ceux du marché des frets, mouvant et, souvent, imprévisible. Il est opportun de rappeler que la rémunération

du courtier est un pourcentage fixe du fret (traditionnellement de 1,1/4% dans le long cours) et que ce fret est compté et payé en Dollars américains.

Il est donc facile de calculer qu'en raison de la baisse du marché des frets et de celle, concomitante du Dollar, la commission perçue dans sa monnaie par un courtier européen sur un affrètement transatlantique était, à la fin de 1986, inférieure à la moitié de celle perçue pour un affrètement identique effectué 18 mois plus tôt, au milieu de 1985.

Or, 1985 était la troisième année de la crise des frets et ne peut être considérée comme une époque heureuse, bien que la hausse du Dollar eût alors partiellement compensé la baisse des frets.

*
* *

La recherche et la négociation des navires et des cargaisons est l'aspect le plus connu de l'activité du courtier. Il doit certes y faire preuve de rapidité et d'habileté mais cela ne mérite pas un développement: le lecteur est suffisamment averti des affaires maritimes pour bien connaître les fonctions primaires du courtier d'affrètement.

Il faut donc plutôt considérer le rôle que le courtier peut tenir auprès de son client, affréteur ou armateur, dans la conception et la préparation des affaires, puis dans leur exécution. Il ne peut jouer ce rôle que sur invitation de son client, ce qui requiert, préalablement, un degré de confiance et d'intimité considérables.

L'armateur aussi bien que l'affréteur, acheteur FOB ou vendeur CAF, est constamment confronté à trois sortes de décisions en matière d'affrètement:

- La première, la plus importante, consiste à évaluer le marché des frets et à choisir sa stratégie : affrètement au voyage ou à temps, « spot » ou à terme. La négociation elle-même n'est qu'un marchandage, qu'il faut savoir conclure.

- La deuxième consiste, pour l'affréteur, à choisir et proposer les conditions d'affrètement et, pour l'armateur, à les jauger, les accepter ou les refuser.

- La troisième concerne l'exécution des chartes-parties, qui inclut le règlement de tous les comptes et des litiges.

Le fret

Le marché des frets de tramping est très volatil. Le prévoir avec plusieurs semaines ou plusieurs mois d'avance paraît donc relever plus de la divination que d'une capacité de synthèse rigoureuse.

Il n'en demeure pas moins que le fret est une matière négociable, comme l'ont dit certains marchands internationaux, il y a longtemps, par la formule lapidaire :

« FREIGHT IS A COMMODITY »

Cela signifie qu'on peut l'acheter ou le vendre physiquement, à terme court, moyen ou long, par affrètement à temps ou par contrat.

Remarque: On peut aussi, depuis quelques années, négocier du fret « papier » sur le marché à terme de Londres, le BIFFEX. Cependant l'inclination de l'indice vers la taille « Panamax » et le trafic des grains, ainsi que l'étroitesse du marché, dominé par quelques gros intervenants, en rendent le maniement délicat.

Les affréteurs aussi bien que les armateurs ont donc la possibilité de couvrir leur risque de fret, identique mais inverse, ou, au moins de l'arbitrer. Ceux qui ne le font pas jouent et ne peuvent, ultérieurement, que féliciter ou blâmer eux-mêmes... et leur courtier, s'il a participé à la décision.

*
* *

Le courtier n'est pas plus devin que son client mais il possède sur lui deux avantages considérables :

- L'essence de son métier est d'entretenir un réseau de correspondants et de recueillir les informations disponibles dans le monde à propos des demandes du marché, immédiates ou à terme. Il a les meilleures chances d'être alerté en premier des changements d'orientation du marché.

- Il n'est pas directement intéressé dans le risque de fret et, par voie de conséquence, peut le considérer avec plus de sang-froid et d'objectivité.

Ainsi, encore, alors que les armateurs du tramping sec étaient d'un optimisme sans faille, conforme à leur tempérament enviable, beaucoup de courtiers étaient circonspects et, même, méfiants à l'égard du marché lors de ses deux dernières pointes, de 1973/1974 et de 1979/1980.

Ces courtiers ne furent pas étrangers à bien des frètements opportuns, qui permirent ultérieurement et pendant une ou plusieurs années aux navires frétés un revenu journalier supérieur de plusieurs milliers de Dollars au cours du marché « Spot ».

*
* *

Lorsque l'une des parties est fortement gagnante à la suite d'un affrètement de durée, cela implique que l'autre partie est perdante, d'un même montant. Si un courtier se vante d'avoir été clairvoyant, un autre, en face, doit s'excuser de ne pas l'avoir été.

Cette constatation est généralement bien fondée mais peut être prise en défaut :

La stratégie financière des entreprises — parfois commandée par leurs banquiers - peut les contraindre à des arbitrages contraires à leur vision du marché. L'absence de certitude sur l'évolution de ce marché leur interdit, alors, toute résistance. Les armateurs, particulièrement, connaissent bien ce processus alors que les affréteurs sont plus fréquemment confrontés aux problèmes de sécurité et de coût garanti de leurs approvisionnements — qui interdisent pareillement de « jouer » le marché.

*
* *

Le courtier peut donc être amené par son client à remplir, auprès de lui, une fonction de conseiller et confident, en plus de son rôle classique de recherche et de négociation des navires et des cargaisons.

Mais, il existe de nombreux cas où le courtier se trouve strictement cantonné à son rôle d'exécutant.

Il y en a une justification apparente lorsque le client dispose de toutes les compétences utiles à la maîtrise de l'affrètement, bien que ce soit certainement un tort de se priver d'un avis extérieur objectif.

Par contre il n'y en a aucune lorsque le client n'a pas les connaissances exigées. Les mauvais résultats obtenus dans ce cas contribuent à accroître la méfiance de beaucoup d'industriels et de commerçants français vis-à-vis des choses de la mer, du marché des frets, en particulier. L'absence d'empressement d'un grand nombre d'entre eux à acheter FOB et vendre CAF est une confirmation parfaite de l'exactitude de cette remarque désabusée.

Les termes et conditions d'affrètement

L'une des tâches du courtier est de rédiger la charte-partie, ce qui ne requiert aucun autre talent que d'être précis et fidèle. L'intervention utile du courtier doit se situer bien avant la conclusion de l'affrètement.

Certains courtiers expriment leur opinion - verbalement ou par notes écrites — quant au choix de la charte-partie et à la rédaction de ses clauses, en fonction, particulièrement, de l'évolution des techniques de transport et de manutention, des changements dans les conventions et réglementations et des modifications dans les jurisprudences française et étrangères.

Ce service, qu'offrent les courtiers avertis de ces choses et formés à les traiter, reçoit malheureusement un médiocre accueil. Ainsi, malgré l'avis formel diffusé par leur courtier, certains affréteurs persistent à se placer dans une position dangereuse en ignorant les conséquences de certains arrêts de la Cour d'appel de Londres, tout en acceptant que l'arbitrage soit conduit à Londres, selon le Droit Coutumier anglais.

Pareillement, d'autres affréteurs continuent d'utiliser une charte-partie ancienne et périmée, sans avoir, encore, pris conscience qu'ils relevaient ainsi l'armateur de responsabilités qui lui appartiennent, en vertu de conventions internationales d'ordre public.

*

* *

Le traitement actuel de l'affrètement maritime, en France, n'est donc pas généralement satisfaisant.

*
* *

Toute amélioration passe par le développement d'une formation spécifique au transport maritime pour les cadres futurs de l'Industrie et du Commerce — à l'image de ce qui existe déjà chez nos voisins et concurrents européens. Alors nous pourrions espérer une meilleure communication et une meilleure compréhension entre les maritimes - armateurs, courtiers et membres des professions portuaires - et leurs clients.

Une telle formation serait également bien nécessaire aux jeunes entrant dans les entreprises purement maritimes, actuellement obligés d'apprendre leur métier sur le terrain. Ce genre de formation pratique ne comble que partiellement et lentement les lacunes des intéressés en matières théoriques et techniques, sauf s'il ont le goût et la volonté d'entreprendre un travail personnel important, hors entreprise.

L'exécution de l'affrètement

L'exécution des contrats peut également permettre au courtier de jouer un rôle important ou bien d'être, seulement, l'organe de transmission, entre les deux parties, de leurs factures, doléances et réclamations. Là, encore, le courtier doit démontrer sa compétence, d'abord, et être invité à l'exprimer, ensuite.

C'est certainement l'une des fiertés des courtiers d'affrètement maritime de France que de compter dans leurs rangs un bon nombre de personnes qui ont eu la curiosité de s'intéresser, dès leurs débuts, aux problèmes de rédaction et d'interprétation des chartes-parties ainsi qu'aux usages et au Droit maritime en France et ailleurs, et qui ont, ensuite acquis l'expérience. Certains sont arbitres actifs auprès de la Chambre arbitrale maritime de Paris, à titre personnel. Ce qui importe, ici, est leur regard constant sur l'exécution des contrats passés par l'entremise de leur maison et leur influence, souvent décisive, dans le règlement des conflits d'intérêts entre les parties.

*
* *

La mauvaise foi est rarement systématique, mais il serait naïf de ne pas constater que les parties contractantes défendent parfois leur cas avec un zèle qui heurte, aussi bien, le bon sens et l'équité que le Droit.

II- Le marché des frets

J'ai mentionné à plusieurs reprises le caractère instable et imprévisible du marché des frets. Ce marché, étant notre tyranique maître, mérite, sans doute, un peu plus de considération. Je ne suis pas capable d'en codifier les règles de fonctionnement et ne peux que proposer quelques explications de son comportement.

Ce marché réagit en fonction de la très simple loi de l'offre et de la demande, que personne n'est, apparemment, à même de mesurer. On peut s'étonner du fait, à l'ère des statistiques et de l'ordinateur, mais ses causes sont apparentes:

1. L'information sur certains trafics échappe aux statistiques. Ainsi, par exemple, on ne sait pas faire le compte des vraquiers employés à des transports qui relèvent d'un service semi-régulier concernant, aussi bien des conteneurs que des marchandises diverses en vrac ou conditionnées. Or le nombre de ces vraquiers est considérable et il est l'explication majeure, la plus plausible, du retour du marché à un état proche de l'équilibre, depuis mars 1987, un an ou deux plus tôt que ne le prévoyaient les experts, coupables de surestimation de l'offre.

2. L'information en provenance d'une partie considérable du monde ne circule pas; elle y est souvent prise pour secret d'Etat, même lorsqu'il ne s'agit que de mouvements de navires marchands — a fortiori lorsqu'il s'agit des conséquences, dans l'espace et dans le temps, de retombées radio-actives (lesquelles ont eu, en tout cas, un effet décisif dans le déclenchement de la hausse du marché du tramping sec au printemps de 1987).

3. L'information statistique instantanée, qui concerne les grands trafics mondiaux de matières premières et de produits semi-finis est la plus fiable mais n'est précise qu'à 1 ou 2% près, et n'est disponible qu'avec un retard de plusieurs mois.

Quant à la prévision à échéance d'un an, elle ne peut être faite à moins de 5% près, et encore, sous réserve d'imprévus de diverses natures. Cela se conçoit aisément car l'économie est dominée par la finance, elle-même dominée par la politique.

Or il a été mis en évidence, par étude de cas, qu'un déséquilibre stable de l'ordre de 5 % entre l'offre et la demande de navires, était suffisant pour provoquer, à partir d'un marché moyen, un mouvement de marché progressif, allant jusqu'à 50% en baisse ou 100% en hausse.

Remarque : La solution du problème de l'excédent de capacité de la flotte existante est très simple: c'est le désarmement concerté. Elle a été essayée plusieurs fois dans le passé et a toujours échoué en raison du nationalisme et de l'individualisme de certains groupes d'armateurs. Il faut donc l'appeler utopie et prendre le monde du tramping pour ce qu'il est: irrationnel et humain. Pour le courtier, c'est bien ainsi car il y trouve sa place et son utilité. Tant que les décisions sont prises par des hommes, le courtier n'a pas à craindre que le Grand Ordinateur Central ne décide, à la place de l'armateur et de l'affréteur, et sans son concours, quel navire doit être placé sur telle cargaison, et à quel taux de fret.

4. Aucune information n'est capable de prévoir les conflits armés, leurs développements hors du contrôle de ceux qui les ont déclenchés, et leurs conséquences.

Cependant il est remarquable que, pour la première fois depuis longtemps, le marché du tramping sec ne doive rien aux guerriers. Au contraire, il est très évident que la cessation de l'un ou de plusieurs des conflits armés qui ensanglantent le monde serait un facteur de reprise d'activité industrielle et commerciale, et d'accroissement des échanges. Voilà qui contraste avec

certaines périodes, où la prospérité des transports maritimes était malsaine parce que due à des conflits armés ou à leurs conséquences économiques, telles que le second « choc » pétrolier et la « carbo-mania » qui s'ensuivit.

Ces prospérités précaires furent toujours accompagnées d'investissements excessifs et suivies de longues périodes de crise, qui en rendirent la jouissance très onéreuse.

5. Aucune prévision raisonnable ne peut être faite du prix des combustibles de soute, qui constitue une part conséquente du coût du transport.

En période de marché bas, et de prix élevé des combustibles, le budget des soutes peut représenter jusqu'à 50 % du fret d'un voyage transatlantique de vrac sec. A l'évidence la hausse du combustible est un facteur haussier du marché et sa baisse, un facteur baissier.

Il faut toutefois modérer le propos en observant que la tendance du marché balaie tout sur son passage et que les mouvements du prix des combustibles n'ont parfois eu aucun impact direct sur cette tendance.

On l'a bien vu dans le deuxième semestre 1986, lorsque tous les éléments défavorables se sont coalisés contre les

armateurs : baisse du fret, hausse des combustibles et baisse du Dollar Américain (ce dernier sera notre propos suivant). La vérité des prix est longue à s'imposer.

Remarque : Lorsque la charte-partie prévoit une indexation du fret sur le coût du combustible (comme c'est le cas dans le Pétrole, avec la référence au « Worldscale », ou dans beaucoup de contrats de tramping sec à moyen ou long terme), le risque n'est pas éliminé mais seulement déporté de l'armateur à l'affrètement. L'équité n'est pas plus respectée alors, et ne pourra jamais l'être tant que le fuel-oil, résidus de raffinage du Pétrole brut, suivra une courbe de prix capricieuse.

6. Aucune prévision sensée n'a pu et ne peut être faite à propos du cours du Dollar Américain. Malheureusement le Dollar est devenu l'unique unité de compte et de paiement des frets du long-cours international.

Tout se passe comme s'il avait une valeur absolue, ce qui n'est pas même vrai pour les armateurs américains et qui est faux pour les autres, dont les frais d'exploitation et les charges financières sont généralement libellés en devises autres, moins fluctuantes et actuellement plus fortes. En matière monétaire, la vérité des prix n'existe guère.

Il est faux de dire que la hausse du Dollar de 1982 à 1985 a bénéficié globalement aux armateurs : elle, aussi, a créé une apparence de prospérité et a masqué la baisse concomitante du marché. Elle a incité les armateurs à passer des commandes spéculatives déraisonnables qui ont fait leur propre ruine et prolongé la crise des frets de deux ou trois ans. La baisse du Dollar depuis 1985 et jusqu'au milieu de 1987 n'était qu'une remise à niveau. Son évolution depuis est plus inquiétante.

Remarque : A une époque relativement récente, la Livre Sterling était la monnaie de compte et de paiement quasi universelle sur le marché des frets, au moins dans la zone Atlantique. Sa fragilité croissante, dans les années 60, permit au Dollar de la supplanter graduellement, puis totalement, lorsque le Sterling dévalua, une fois de trop, le 20 novembre 1967. Cette dévaluation n'était que de 14,3 %. Il paraît totalement incompréhensible, aujourd'hui, qu'aucun effort ni, même, aucune proposition se soient faits pour détrôner le Dollar et le remplacer par une monnaie ou, mieux, un panier de monnaies, plus stable et plus fiable.

*
* *

Voici le moment de conclure ces propos décousus, parsemés de digressions traversières. J'ai évoqué quelques aspects du métier de courtier d'affrètement maritime, tel qu'il est et tel qu'il pourrait être, en fonction de la qualité des hommes qui le pratiquent et de celle des hommes qu'ils servent.

Je n'ai pas essayé d'être exhaustif et ma propre spécialisation m'a interdit d'entrer en terrain mal connu, tels que les affrètements de navires spécialisés ou pétroliers.

Malgré ses carences et ses défauts, le marché français de l'affrètement est très important, à l'échelle mondiale.

Il l'est plus que ne le laisse croire la statistique du commerce maritime français car, heureusement, des négociants français et les armateurs qui ont survécu à la crise, ne limitent par leur activité à l'hexagone et beaucoup de courtiers ont, de même, développé des relations internationales et pu traiter des affaires en prestation de service « off-shore ».

Ces réussites témoignent d'un esprit d'entreprise qui me garde optimiste.

Nous remercions chaleureusement Laurent Lerbret d'avoir rassemblé et partagé ses souvenirs familiaux et professionnels pour la rédaction de ce livret.

Nous remercions vivement le professeur Philippe Delebecque pour sa contribution.

Nous remercions Jean-Yves Grondin pour son temps et ses conseils avisés.

Crédits photographiques : fonds société Lerbret et Arthur Mino pour 2024, tous droits réservés.

Conception graphique : Vincent Doré

Achevé d'imprimer en septembre 2025.