



HAL
open science

ENTRE TERRE ET MER. Le courtage d'affrètement maritime au voyage

Christophe Chevalier

► **To cite this version:**

Christophe Chevalier. ENTRE TERRE ET MER. Le courtage d'affrètement maritime au voyage. Sociologie. Aix-Marseille Université, 2020. Français. NNT : . tel-03551797

HAL Id: tel-03551797

<https://shs.hal.science/tel-03551797v1>

Submitted on 1 Feb 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE
ÉCOLE DOCTORALE « Espaces Cultures et Sociétés »
Laboratoire d'Économie et de Sociologie du Travail

Thèse présentée pour obtenir le grade universitaire de docteur

Discipline : SOCIOLOGIE

**ENTRE TERRE ET MER. Le courtage d'affrètement
maritime au voyage : pérennité d'une activité
professionnelle de niche au cœur des échanges mondiaux.**

Christophe CHEVALIER

Soutenue le 16 Octobre 2020 devant le **jury** :

Monsieur Paul BOUFFARTIGUE, Directeur de recherche émérite, LEST/CNRS

Examineur

Madame Delphine MERCIER, Directrice de recherche, LEST/CNRS

Examinatrice

Monsieur Thomas REVERDY, Maître de conférences HDR, INP Grenoble

Examineur

Madame Gwenaële ROT, Professeur des Universités, Science Po Paris

Rapportrice

Monsieur François SARFATI, Professeur des Universités, Évry-Paris Saclay

Rapporteur

Monsieur Antoine VION, Professeur des Universités, Aix-Marseille

Directeur de thèse

Aix-Marseille Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Résumé :

Aux croisements de la sociologie économique, de la sociologie des professions et des outils de gestion, cette thèse vise à élucider les conditions de pérennisation d'un marché de niche dont l'existence apparaît faîtière pour l'organisation des échanges maritimes dans la mondialisation. L'analyse se focalise sur un moment clé du transport, une transaction pivot, le basculement des marchandises de la sphère terrestre à la sphère maritime. Alors que traditionnellement, ce point nodal est étudié au sein des complexes portuaires, notre étude empirique déplace le curseur sur une profession méconnue qui a, pourtant, un rôle décisif dans l'affrètement de navires : les courtiers d'affrètement maritime. Ces intermédiaires facilitateurs, permettent, depuis leur bureau, la connexion entre deux niveaux de la chaîne de valeur du transport maritime, la marchandise d'une part, le navire pour la transporter d'autre part. Sur la base d'une soixantaine d'entretiens auprès d'une diversité d'acteurs de la chaîne de valeur et de quatre périodes d'observations directes, dans des cabinets de courtage, nous répondrons à la question de recherche suivante : comment s'organise le courtage dans l'affrètement maritime au voyage et quels sont les facteurs explicatifs de la pérennité de cette activité ?

Dans la mesure où l'écosystème du fret maritime repose sur des fondements historiques séculaires, le premier chapitre propose une démarche de typologie historique. Cet exercice méthodologique nous permet d'introduire la notion de régime d'affrètement maritime et de mettre en lumière une distinction entre régime d'affrètement et contrat d'affrètement maritime. Le second chapitre se concentre, plus spécifiquement, sur le métier de courtier de vrac dans le régime d'affrètement actuel. Le recours à l'historicisation de la profession met en exergue les fondements structurels et symboliques qui ont permis au courtier de se rendre indispensable dans l'affrètement au voyage. Le caractère prudentiel de leur activité réduit les incertitudes et leur assure un marché de niche. Dans ce prolongement, le troisième chapitre va décrire finement le processus de négociation des clauses de la charte-partie au voyage. Le courtier est au cœur d'un agencement organisationnel qui l'amène à dépasser le cadre formel de sa relation de services entre l'affréteur qui charge et le fréteur qui achemine. Le temps particulier de cette négociation ne saurait faire oublier que le prix du transport, dans lequel cette prestation se situe, est très largement encadré et normalisé par des outils financiers et de gestion. Ainsi le quatrième et dernier chapitre met en lumière que les courtiers de vrac se trouvent dans une situation de tarification de leur activité en partie hétéronome, qui les place au cœur d'un champ de forces du capitalisme globalisé : au cœur de l'organisation du *Baltic Dry index*. Bien que facteurs de pressions, ces rapports asymétriques ne font, pourtant, pas disparaître l'activité dont le caractère prudentiel apparaît difficilement substituable et ainsi, pourrait-on dire « *too small to fail* ».

Mots-clés :

Transport maritime ; courtage ; courtier d'affrètement maritime ; régime d'affrètement maritime ; transaction pivot ; activité prudentielle ; charte-partie ; tramping ; marché de niche ; chaîne de valeur ; outils de gestion ; arbitrage maritime ; dérivés de fret ; financiarisation du transport ; Baltic Dry Index ; vrac sec. Mondialisation ; Professions

Summary

At the crossings of economic sociology, work sociology and management tools, this thesis' aim is to clarify the conditions of making durable a niche market of which the existence seems to be a centerpiece for the organization of naval exchanges in globalization. The analysis focuses on a key moment of transportation, a pivot transaction, the shift of goods from the earthly sphere to the naval sphere. While this key moment is traditionally studied within port complexes, our original empirical study emphasizes on a badly-known occupation which is, however, determining in shipping: shipbrokers. These facilitating intermediaries allow, from their offices, the link between two levels of the voyage charter in sea transport: the goods on one hand and the ship to transport them on the other hand. With the help of approximately fifty interviews made with multiple stakeholders from this field and of four periods of direct observation, in brokerage practices, we will solve the following issue: How is the brokerage organized in sea voyage charter and what are the explanations of the durability of this activity?

As long as the sea transport environment is lying on secular historical foundations, the first chapter offers an original approach of historical typology. This methodological exercise allows us to introduce the notion of sea transport settlements and to highlight the difference between sea transport settlements and sea transport contracts. The second chapter focuses, more specifically, on the occupation of bulk shipbroker in the current sea transport environment. The use of historicization of this occupation highlights the structural and symbolic foundations which allowed the shipbroker to become unavoidable in the shipping process. The prudential nature of this activity decreases the uncertainties and assure them a niche market. Continuing, the third chapter will finally describe precisely the process of negotiating clauses of the charter-party. The shipbroker is at the heart of an organizational layout which leads him to overstep the formal rules of his relationship of services between the charterer who loads the goods and the charter operator who transports them. This particular time of negotiating should not make one forget that the price of transportation, in which this service is included, is very much regulated and standardized by financial and management tools. Finally, the fourth and last chapter highlights the fact that the bulk shipbrokers have their activities in a heteronomous pricing system which place them in the midst of a field filled with the forces of the globalized capitalism: at the heart of the organization of the Baltic Dry index.

Although they are pressure factors, these unequal forces, do not make their activity disappear. The prudential nature of this activity doesn't seem substitutable and so, we could say "too small to fail".

Key words:

Sea transport; brokerage; shipbroker; sea transport settlements; pivot transaction; prudential activity; charter-party; tramping; niche market; global value; management tools; naval arbitration; freight derivative; financialization of transport; Baltic Dry index; dry bulk ; globalization ; profession

*“Aujourd’hui je réparerai mon bateau et au hasard j’irai,
Au gré de ma fantaisie, sur l’écume blanche, je voyagerai.”*

J.R.R TOLKIEN, 1975 [1962]. *Les aventures de Tom Bombadil*, p. 25, Édition 10/18.

Remerciements

De multiples pérégrinations ont jalonné ces six années de recherche et de nombreuses personnes m'ont apporté leur soutien, aussi, je m'excuse, par avance, de ne pouvoir toutes les citer mais le cœur y est.

Je tiens tout d'abord à remercier l'ensemble des professionnels qui m'ont accordé de leurs temps et qui ont accepté de partager leurs connaissances et leurs expériences avec moi.

J'exprime ma gratitude aux membres du jury : Paul Bouffartigue, Delphine Mercier, Thomas Reverdy, Gwenaëlle Rot et François Sarfati qui m'ont fait l'honneur de lire et d'évaluer ce travail.

Je remercie également le conseil scientifique de l'école doctorale 355 pour avoir rendu cette aventure possible, en m'accordant un financement ainsi que la direction pour avoir été, par la suite, attentive à ma situation professionnelle qui m'a amené à jongler entre mon doctorat et mon poste d'enseignant certifié en lycée.

Je veux aussi saluer l'ensemble des personnels du LEST, mon laboratoire de recherche, Georges, Nathalie, Marion, Elie, Anne, Jocelyne. Un merci tout particulier à Isabelle pour son soutien durant ces années et à Laurent pour ces tutos informatiques, toujours bienvenus. Les enseignant.e.s-chercheur.e.s, pour leurs lectures attentives et leurs conseils avisés, doivent également être vivement remerciés. Je souhaite, à ce titre, adresser un remerciement particulier à Paul Bouffartigue, pour son regard aiguisé sur mon travail, ses conseils toujours éclairants ainsi que pour son soutien constant, tout au long de ce travail.

Un remerciement spécial doit également être adressé aux membres de mon comité de suivi : Annie Lamanthe et Delphine Mercier pour leurs engagements et leurs conseils, toujours précieux et empreints de bienveillance.

L'humour et l'entraide sont deux bons stimulants pour mener à bien une recherche, ainsi donc, je veux à présent remercier tous mes camarades doctorant.e.s, Angélique, Laura, Antoine, Arthur, Alicia, Flavie, Tiphaine, Kenshin et Pauline, pour nos échanges stimulants et féconds sur nos recherches mais aussi pour les discussions décalées, pas toujours sérieuses, qui ont favorisé cette belle ambiance de travail qui a été la nôtre, durant ces six années. A cet effet, je tiens à adresser un clin d'œil spécial à mes camarades de bureau : Léo dit « Bijou », le roi du brunch, toujours à l'affût des pépites gastronomiques d'Aix-en-Provence, Zilacène, plus connu dans le bureau des doctorants - ou dans les couloirs du LEST- comme « Zilalove » et Charles, mon vice-président, ma main du Roi au sein de l'association Décllic, durant notre courte régence...

Je souhaite à présent rendre un hommage, tout à fait particulier, à mon directeur de recherche, Antoine Vion, qui a accepté d'encadrer ce travail avec sa gentillesse et sa bonne humeur légendaires ! Un grand merci pour avoir su, tout au long de ces six années, incarner la direction de thèse avec bienveillance, empathie et générosité. Je veux saluer le soutien indéfectible qui a été le tien, notamment dans les moments de doutes et de remise en question. Merci d'avoir toujours cru en moi, parfois davantage que moi-même.

Pour finir, je veux évidemment adresser mes remerciements les plus chaleureux à mes proches : amis et famille pour leurs encouragements tenaces. Un merci tout particulier à ma mère pour son soutien constant ainsi que ses relectures orthographiques régulières.

Enfin, parce que la thèse est une aventure, aussi intellectuelle qu'humaine, qui prend une place importante dans la vie quotidienne, je veux adresser mes derniers et mes plus grands remerciements à ma femme, Camille, pour son soutien inébranlable. Merci d'avoir consenti à autant de sacrifices pour gérer la place que le doctorat a parfois pu prendre dans nos vies respectives et pour avoir toujours su, malgré tout, trouver la force de m'encourager. Je n'y serai jamais arrivé sans toi. Mais voilà, nous y sommes... BAZINGA !!!!

Sommaire

ENTRE TERRE ET MER. LE COURTAGE D’AFFRETEMENT MARITIME AU VOYAGE : PERENNITE D’UNE ACTIVITE PROFESSIONNELLE DE NICHE AU CŒUR DES ECHANGES MONDIAUX.....	1
SOMMAIRE	11
INTRODUCTION GENERALE	18
1 Le transport maritime comme vecteur de la mondialisation : une dynamique de facilitation-sécurisation	20
2 Les caractéristiques industrielles du transport maritime	27
3 L’interface terre-mer comme sphère d’activités économiques	41
4 Objet et organisation de la thèse.....	51
CHAPITRE PRELIMINAIRE. GENESE ET CHEMINEMENTS DE LA RECHERCHE	56
1 De l’organisation des ports au transport de marchandises	59
2 La négociation de la prestation de transport : enquêter dans le milieu du courtage.....	62
3 Méthode de recueil et d’analyse des données	68
CHAPITRE 1. L’EVOLUTION DES REGIMES D’AFFRETEMENT MARITIME. UNE TYPOLOGIE SOCIO-HISTORIQUE	77
1 Construire une typologie des régimes d’affrètement maritime....	79
2 Un premier régime historique d’affrètement maritime entre les mains du négociant (XVIIe-XIXe).....	82
3 Un deuxième régime d’affrètement maritime largement piloté par les armateurs. (Fin XIXe-1945).....	94

4 Un troisième régime d'affrètement marqué par la domination de la rationalité logistique. (1945-nos jours).....	103
5 Type de régimes d'affrètement et type de contrats d'affrètement	123
CHAPITRE 2. LA PERENNITE DU ROLE DES COURTIERES DANS L'ORGANISATION DES MARCHES D'AFFRETEMENT.....	131
1 Une profession organisée de longue date et libéralisée.....	134
2 La prégnance d'un cadre social des professions maritimes favorisant l'entre-soi	146
3 L'explication de la pérennité par un avantage structurel.....	184
4 Des courtiers dans un contexte global de réduction de la chaîne de valeur ?	190
5 Pratique prudentielle et structuration d'un marché de niche....	196
CHAPITRE 3. LA NEGOCIATION DES CHARTES-PARTIES DANS L'AFFRETEMENT AU VOYAGE	216
1 Le courtier d'affrètement au cœur d'un agencement organisationnel dans une négociation frètes/affrètes.....	220
2 Une transaction-pivot de l'affrètement maritime au voyage.....	228
3 Dépasser le cadre formel de la relation de service face à des situations singulières	276
CHAPITRE 4. L'USAGE DES OUTILS DE GESTION DU <i>TIME CHARTER</i> DANS LE MARCHE DU <i>VOYAGE CHARTER</i> : EFFETS ET LIMITES.....	292
1 Mener des opérations à termes sur le marché du fret.....	295
2 Interdépendance de deux marchés de l'affrètement	306
3 Intégration et plateforme numérique, le courtier d'affrètement est-il voué à disparaître ?.....	327

CONCLUSION GENERALE.....	349
BIBLIOGRAPHIE	361
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	399
LISTE DES ENCADRES	400
LISTE DES ANNEXES.....	401
TABLE DES MATIERES	429

Liste des sigles

AFCAN - Association Française des Capitaines de Navires

AIS - Automatic Identification System

BCI - Baltic Capesize Index

BDI - Baltic Dry Index

BFI - Baltic Freight Index

BHSI - Baltic Handysize Index

BIFFEX - Baltic International Freight Futures Exchange

BIC - Bénéfices Industriels et Commerciaux

BIMCO - Baltic and International Maritime Council

BPI - Baltic Panamax Index

BRS - Barry Rogliano Salles

BSI - Baltic Supramax Index

CAACE - Comité des Associations d'Armateurs des Communautés Européennes

CAMP - Chambre Arbitrale Maritime de Paris

CCAF - Comité Central des Armateurs de France

CCNU - Convention Collective Nationale unifiée

CEPII - Centre d'études prospectives et d'informations internationales

CGM - Compagnie Générale Maritime

CGT - Compagnie Générale Transatlantique

CGT - Confédération Générale du Travail

CMA - Compagnie Maritime d'Affrètement

CMI - Comité Maritime International

CNUCED - Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

CNUT - Conseil National des Usagers des Transports

COSCO - China Ocean Shipping Company

EAC - Emission Control Area

ECSA - European Community Shipowners' Associations

EMIR - European Market Infrastructure Regulation

ENSM - École Nationale Supérieure Maritime

ESPO - European Sea Ports Organisation

EVP - Equivalent Vingt Pieds

FEPOR - Federation of European Private Port Operator

FFA - Forward Freight Agreements

FFABA - Forward Freight Agreement Brokers Association

FONASBA - Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

IAE - Institut d'Administration des Entreprises

ICS - Institute of Chartered Shipbrokers

ISDA - International Swaps and Derivatives Association

ISEMAR - Institut Supérieur d'Économie Maritime

ISPS - International Ship and Port Facility Security

ITF - International Transport Workers' Federation

JN - Jauge Nette

LCH - London Clearing House

LDA - Louis Dreyfus Armateur

MLC - Maritime Labour Convention

MSC - Mediterranean Shipping Company

PPRISM - Port Performance Indicators: Selection and Measurement

OEA - Opérateur Économique Agréé

OIT - Organisation Internationale du Travail

OMCI - Organisation Maritime Consultative Intergouvernementale

OMI - Organisation Maritime Internationale

OMS - Organisation Mondiale de la Santé

OTC - Over The Counter

SYNACOMEX - Syndicat National du Commerce Extérieur des Céréales

TCE - Time Charter Equivalent

TIDM - Tribunal international du droit de la mer

TPL - Tonnes de Port en Lourd

ULC - Ultra Large Crude Carrier

UNIM - l'Union Nationale des Industries de la Manutention

VLCC - Very Large Crude Carrier

VLO - Very Large Ore Carriers

VSA - Vessel Sharing Agreement

ZEE - Zone Economique Exclusive

INTRODUCTION GENERALE

A l'heure des bilans sur la mondialisation, force est de constater que les sciences sociales (anthropologie, géographie sociale, histoire, science politique, sociologie, etc.) l'ont chacune traitée à partir de leurs objets privilégiés: « *ainsi, si l'économie s'est focalisée sur les marchés, les multinationales, les banques, les entreprises et la nouvelle économie, la science politique a traité des institutions internationales, des ONG, de la société civile globale et des métamorphoses de l'État-nation; la géographie, des reconfigurations spatiales, urbaines et locales ; la sociologie, de la notion de modernité, des classes sociales et des migrations ; l'histoire, de la longue durée des circulations de biens et d'individus ; l'anthropologie, des mass media, des nouvelles technologies, de la consommation et de la culture.*(Lecler 2013, p. 3) ».

Curieusement, alors que le développement du transport maritime est, sans aucun doute, un moteur des dynamiques d'intensification du commerce mondial, d'accélération des flux d'échanges et de mise en compétition des territoires, son étude a souvent été négligée : « *Le transport est l'une des composantes les moins visibles, mais essentielles, de l'économie mondiale en soutenant un large éventail de mouvements de passagers et de marchandises entre les nations. Le transport de marchandises passe particulièrement inaperçu, même si la mondialisation dépend du commerce de matières premières, de pièces et de produits finis.* (Rodrigue 2007, traduction de l'auteur) ».

L'appropriation par l'homme de l'espace maritime a largement dépassé la phase d'apprentissage (Frémont 2015). La recherche de la croissance économique a conduit de nombreux pays à favoriser une forme de marinisation des économies (Papon 1997), c'est-à-dire considérer que la puissance économique repose en grande partie sur le secteur maritime (Till 2007). Avec aujourd'hui 10,7 milliards de tonnes de marchandises transportées (CNUCED 2018) par quelques 50 732 navires composant la flotte marchande mondiale en 2018, l'affrètement maritime, qui assure plus de 90% des échanges commerciaux, est plus que jamais un vecteur de la

mondialisation des échanges : sur les huit premières économies mondiales, six sont aussi des puissances maritimes (Chillaud 2015)¹.

Alors que les expéditions maritimes coloniales sont au cœur de l'étude historique de ce que Suzanne Berger a appelé la « première mondialisation » (Berger 2003), l'organisation du transport maritime mondial semble confinée à des débats sous-disciplinaires de spécialistes dans l'analyse de ce que les économistes ont convenu de nommer la seconde mondialisation (Aglietta et Le Cacheux 2007). Peut-être est-ce dû à la complexité de l'organisation de cette industrie. A minima, un programme sociologique pourrait néanmoins prendre les moyens de mettre en relation les travaux sur la configuration des professions navales (Elias 1950), la construction des routes maritimes (Siegfried 1942), l'organisation de la fluidité industrielle (Vatin 1987), ou la financiarisation du capitalisme (Van der Zwann 2014), pour mettre à jour le rôle des recompositions de cette sphère d'activité dans la structuration du capitalisme global. Peut-être cette difficulté s'explique-t-elle aussi par l'absence de raisonnements canoniques sur les questions maritimes, qui a été plutôt délaissée par les fondateurs de la discipline².

Quoi qu'il en soit, cette lacune pose le double défi de naviguer dans un espace de recherche interdisciplinaire pour appréhender l'importance de cette activité dans les dynamiques globales du capitalisme, et de combiner différentes spécialités de la sociologie pour ouvrir la boîte noire que constitue l'interface entre terre et mer au sein de celles-ci. Cette interface est organisée à partir d'une niche professionnelle méconnue, malgré ses siècles d'existence : le courtage d'affrètement maritime.

¹ Par puissance maritime, nous entendons ici, les États qui possèdent les plus grands espaces maritimes au sein de leurs frontières. Par ordre décroissant d'États ayant à la fois une place au sein du G8 et les plus grands espaces maritimes, nous retrouvons : les États-Unis premier espace maritime du monde, la France second, la Russie quatrième, le Canada septième, le Royaume-Uni huitième et le Japon neuvième.

² Notons d'ailleurs l'absence de groupes de recherche dédiés aux questions maritimes en sociologie. Pour ne considérer que la sociologie française, il n'y a pas de programme de recherche d'envergure dans le domaine maritime comme il peut en exister en géographie, en économie ou encore en droit.

Comment expliquer sa pérennité ? Comment s'est-elle restructurée au cours de la seconde mondialisation ?

Il n'est pas possible d'entrer dans ce sujet sans disposer au préalable d'un minimum de perspectives globales permettant d'en comprendre les enjeux et les termes clés. Pour ce faire, nous aborderons successivement quatre points. Premièrement, nous rappellerons brièvement la place prépondérante qu'occupe le transport maritime au sein des économies mondialisées. Deuxièmement, nous montrerons comment ce secteur structure le commerce mondial. Troisièmement, nous montrerons que l'interface terre-mer a été analysée sous l'angle du complexe portuaire et de l'évolution des relations professionnelles en ignorant largement la question du courtage maritime. Quatrièmement, nous entrerons plus avant dans cette question et l'objet de recherche pour présenter l'organisation de la thèse.

1 Le transport maritime comme vecteur de la mondialisation : une dynamique de facilitation-sécurisation

La globalisation des chaînes de valeur, la course au gigantisme dans la construction navale, la révolution du conteneur et la compétition logistique portuaire qu'ont entraînée ces innovations expliquent la prédominance du transport maritime dans les échanges, malgré les délais d'acheminement de marchandises bien supérieures aux autres moyens de transports.

La globalisation des chaînes de valeur est la première raison de la hausse des flux maritimes, car elle entraîne l'essor de la circulation des produits intermédiaires. Les processus de production se mondialisent : en 2009, 51 % de la production des marchandises échangées (à l'exclusion des produits pétroliers) étaient composées de produits intermédiaires, incorporés dans des chaînes de valeur globales (Gereffi, Humphrey et Sturgeon, 2005 ; Hall et Jacobs 2010). En 2011, comme signe de ce

changement, l'OMC et l'OCDE ont décidé de lancer l'initiative "*value addedtrade*", qui modifie la représentation statistique du commerce international. Cela consiste à mesurer les échanges internationaux à partir de la valeur ajoutée plutôt qu'à partir de la valeur brute des biens. Cette méthode a un intérêt politique : elle représente des relations commerciales occidentales et asiatiques plus équilibrées. Toutefois, cette représentation ne changera pas le processus physique lui-même : la part croissante des mouvements de produits intermédiaires laisse supposer que les marchandises vont franchir de plus en plus les frontières et que les multinationales intégreront ces opérations comme une transaction majeure dans leur chaîne de valeur. Cela opère, à travers la construction sociale de routes maritimes, l'optimisation des acheminements en fonction des marchandises et la normalisation technique des activités.

La course au gigantisme des navires et la révolution du container qui s'est largement développée dans les années 1970 (Acosta, Coronado et Cerban 2007 ; Cullinane et Wang 2012 ; Frémont 2019), font partie des exemples les plus frappants de gain de productivité et de facilitation des échanges de ces dernières décennies. On parle véritablement de révolution car elle a entraîné une standardisation mondiale des moyens de transports, puisque chaque container, quel que soit son pays d'origine, fait rigoureusement 20 ou 40 Équivalent Vingt Pieds (EVP)³ les rendant ainsi adaptables à tous les types de transports sans rupture de la chaîne. L'ouverture de la Chine aux échanges mondiaux, durant la seconde moitié du XX^{ème} siècle, a également conforté la place prépondérante du transport maritime dans la compétition commerciale.

Les transformations industrielles du transport maritime se sont inscrites dans une dynamique de facilitation-sécurisation des échanges mondiaux. La dynamique de facilitation des échanges a été soutenue par de grandes organisations internationales telles que l'OCDE (2011), la Banque Mondiale (2013), ou les institutions européennes. Ces institutions ont promu un modèle de compétition économique entre les ports et les infrastructures maritimes afin d'accélérer le transit des marchandises. Ce modèle s'est appuyé sur des programmes structurels et une instrumentation intensive de la mesure de la fluidité des services. Du point de vue de la mise en œuvre de programmes

³ Mesures de vingt ou quarante pieds, standardisées pour tous les conteneurs du monde.

structurels, l'*European Sea Ports Organisation* (ESPO) qui regroupe, les principaux administrateurs et gestionnaires des ports de commerce européens, a été l'interlocuteur principal de la Commission européenne en ce qui concerne la mise en place d'une politique maritime commune. Du point de vue de la mesure de la fluidité des services, une véritable « gouvernance de la mondialisation » (Cantens 2017) s'est structurée à partir de ces grandes institutions : « *la Banque mondiale produit un rapport annuel, intitulé Doing Business qui classe les pays en fonction de la facilité à y entreprendre. La frontière y est représentée par un macro-indicateur, le Trading Across Borders, résultat de calculs opérés sur des indicateurs de temps et de coûts de passage de la frontière.* (Cantens 2017, p. 6) ».

Cette production de modèles de gestion et d'instruments de mesure de performance a été un puissant moteur de réformes portuaires et de développement de partenariats public-privé (Notteboom et al. 2017). La recherche de fluidité industrielle (Vatin 1987) dans la chaîne logistique a conduit les autorités portuaires à spécialiser les zones opérationnelles (Notteboom, Pallis et Farrell 2012) et à automatiser les transbordements (Quiger 2013), dématérialiser les échanges d'information et le dédouanement (Cheng et Zhu 2011 ; Fan et al. 2013), intensifier les interconnexions avec le fer et la route pour limiter le stockage (Ducruet et Notteboom 2012 ; Foulquier et Lambert 2014). La production de ces innovations logistiques destinées à assurer la qualité du produit, sa distribution et son prix, a fait l'objet dans le monde entier de programmes de marketing portuaire (Gonzalez-Laxe 2010).

Les objectifs de fluidification des échanges ont ainsi été portés au premier plan. Cependant, les différentes administrations publiques ne sont pas prêtes à renoncer aux éléments principaux de sécurité nationale sur l'autel de la facilitation économique (Chapon 1995). En effet, les grandes puissances souhaitent malgré tout demeurer maîtres des produits qui rentrent sur leur territoire national. Le caractère, par essence international, du commerce maritime peut constituer une aubaine pour toutes sortes d'activités illégales – trafic de marchandises, piraterie, immigration clandestine. Si la figure de la piraterie et des corsaires a été centrale dans les récits sur la marine marchande (Mathey 2009 ; Buti et Hrodej 2016), c'est justement car ce qui est détourné en mer est longtemps resté comme hors de la surveillance de leurs zones

maritimes par les États et de leur contrôle douanier). La sécurisation du fret s'est développée en grande partie à travers un processus de datafication des marchandises, qui, selon Thomas Cantens, résulte de plusieurs facteurs :

- i. *« Un souci du respect des règles du jeu légal (plus de données signifie aussi un calcul plus juste des droits et taxes douanières),*
- ii. *Une volonté de faciliter le passage physique de la frontière⁴*
- iii. *Une demande croissante pour que la frontière assure un rôle primordial contre l'insécurité et en particulier le terrorisme, ce qui fait de la facilitation du commerce international autant une nécessité économique indépassable qu'un risque,*
- iv. *Une politique de surveillance fondée sur l'illimité (la big data surveillance), collecter le plus de données possibles en vue d'un usage ultérieur potentiel (toute donnée « inutile » au moment de sa collecte peut s'avérer « utile » lors d'une enquête),*
- v. *Une volonté de réduire les coûts du contrôle étatique par l'usage des technologies de l'information et de la communication. (Cantens 2017, p. 4) ».*

La sécurisation du fret maritime passe alors par une volonté politique de se projeter au-delà des frontières terrestres des États puisque, par nature, le commerce maritime est transnational. Les attentats du 11 Septembre 2001, qui ont frappé les États-Unis, ont précipité un renforcement supplémentaire des dispositifs de sécurité concernant le contrôle des frontières. Les États-Unis sont à l'origine du concept de frontière virtuelle (Marcadon 2008), notamment depuis la mise en place du système ISPS (*International Ship and Port Security*), approuvé par l'OMI en 2002 et effectif depuis juillet 2004. Il consiste à mettre en place un système préventif à destination de tous les navires marchands qui souhaiteraient accoster aux États-Unis. La mise en

⁴ Selon la direction générale des douanes de l'UE, en 2014, une déclaration est traitée toutes les quatre minutes par un douanier.

place de ce dispositif concerne tout autant les navires (traçabilité) que la surveillance des complexes portuaires ; il a pour but de créer un nouveau point d'équilibre entre facilitation et sécurisation (Hameiri et Jones 2013). Pour fonctionner et s'étendre, ce système repose sur la coopération interétatique et l'existence d'accords bilatéraux. Ce système a fait des émules dans le monde, la création de l'agence européenne Frontex en 2004 en étant un exemple parmi d'autres.

Au fur et à mesure que la mondialisation progresse, la réglementation des ports et du transport maritime est intégrée dans de nombreuses normes, qui peuvent relever du droit international maritime et douanier (Roberts, 2001 ; Bradley et Gulaty, 2010 ; Baatz 2011), des normes de sécurité et de qualité des marchandises (Mac Nicholas, 2011), des protocoles de contrôle (Ireland, 2011), des normes comptables, sociales et fiscales (Albertijn et *al.* 2011 ; Pawlik et *al.* 2012), etc. La concurrence entre compagnies maritimes ou opérateurs de transport stimule l'innovation logistique, avec les nouvelles technologies de la chaîne d'approvisionnement et les plateformes multimodales (Cheng, Zhu, 2011 ; Fan et *al.* 2013), les appareils multimédias (Schön et *al.* 2013).

D'autre part, les technologies de surveillance progressent aux frontières (Cote-Boucher 2014), avec de nouveaux instruments et données de déclaration en douane (Polner 2013) et de nouveaux indicateurs (tels que le *Port Performance Indicators Selection and Measurement PPRISM*), qui permettent de matérialiser une forme de hiérarchisation de la concurrence portuaire (Cullinane et Wang 2012). Même si la sécurité du traitement transfrontalier du fret maritime peut différer d'une région à l'autre (Papa, 2012), les technologies de surveillance ont un impact sur les contrôles et les vérifications gérées avec un nombre croissant d'agents, et une coopération entre les services utilisant des radars, des capteurs, des satellites et des rayons X (Fischer et Bauer, 2010 ; Camossi et *al.* 2012 ; Min et *al.* 2013), ou des scanners de conteneurs (Varfis et *al.* 2011 ; Ireland 2011). Le même processus se produit dans le domaine des hydrocarbures (Mac Ewen-King 2013). Tout cela dépasse les cadres habituels de contrôle des navires et redéfinit les frontières de l'activité professionnelle. Des changements dans les activités de contrôle introduisent de nouvelles organisations des

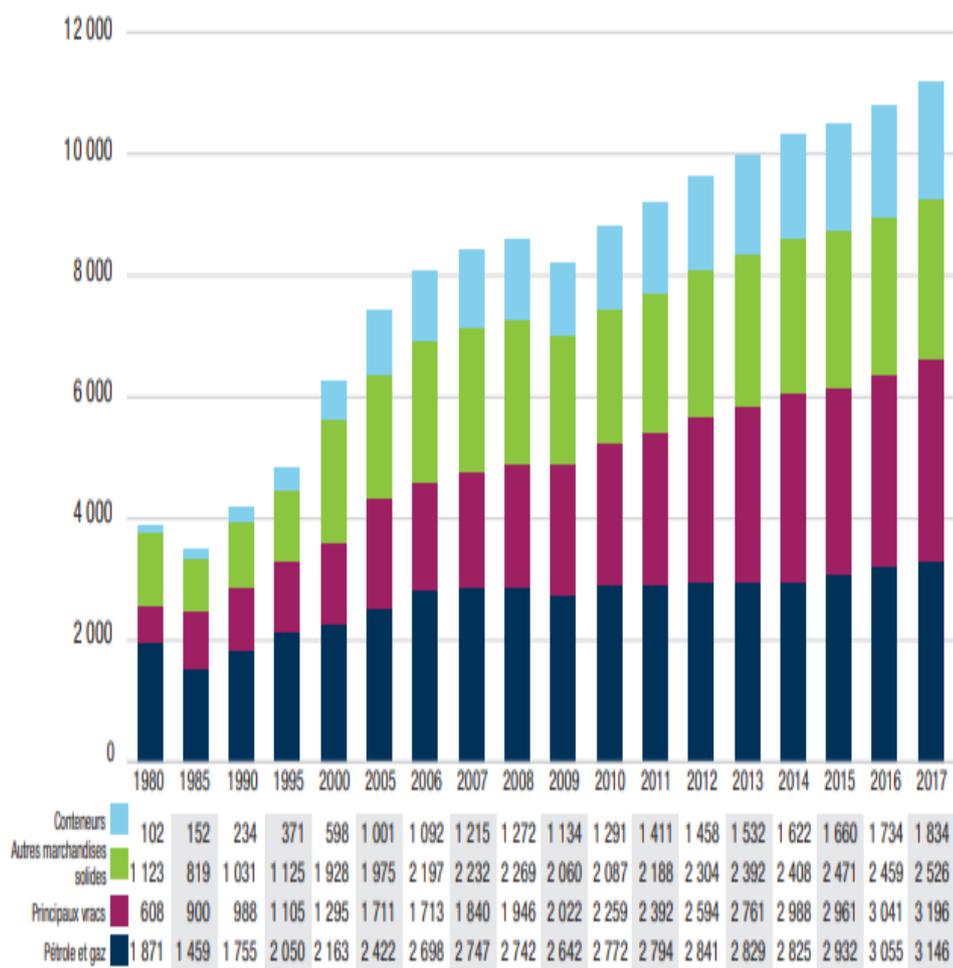
services douaniers et de nouveaux dispositifs, avec un rôle croissant des opérateurs privés dans le complexe douanier (Ireland 2011 ; Polner 2011).

Depuis les événements du 11 septembre 2001, les États ont tenté de renforcer leur légitimité en fixant un nouvel équilibre entre la facilitation et le contrôle. En ce qui concerne le fret et les hydrocarbures, les frontières ont été repoussées hors des territoires nationaux (Hameiri et Jones 2013). Les services douaniers étasuniens opèrent dans de nombreux ports étrangers afin de contrôler les opérations liées aux importations. Dans les pays européens, des pratiques comparables se sont développées. Dans le même temps, la facilitation du commerce reste la priorité. L'objectif est une gestion des risques plutôt qu'une surveillance panoptique. Au cours des dix dernières années, de nouvelles normes et standards internationaux sont apparus tels que l'*International Ship and Port Facility Security (ISPS)*, le cadre SAFE, etc.

Le contrôle génère alors des privilèges : de nouvelles normes de sécurité comme les approbations des opérateurs ou les accords accélérés ont favorisé les multinationales et leurs syndicats qui participent à la vie politique internationale. Des discussions politiques et techniques, menées par des institutions internationales et transnationales (Banque mondiale, FMI, OMC, OMD, OCDE, Forum économique mondial, etc.) font de la vitesse des flux, des taxes et redevances liées au franchissement et au contrôle des frontières, les principaux critères de performance des ports à vocation « mondiale ». De nouvelles formes de réglementation ont été promues grâce à une série de critères de référence (comme l'indice de performance logistique) et des indicateurs comme le PPRISM.

Il résulte de cette dynamique de facilitation-sécurisation que les volumes échangés dans le cadre du commerce international en général et du commerce maritime en particulier n'ont jamais été si importants (CNUCED 2018). Ils ont été quasiment multipliés par trois en l'espace de quatre décennies, passant d'un peu moins de 4 milliards de tonnes chargées en 1980 à 10,7 milliards en 2017. La croissance du trafic maritime international, à l'exception notable de l'année 2009 (emblématique des conséquences de la crise économique-financière mondiale), a connu depuis 1990 une croissance soutenue et constante.

Figure 1 : trafic maritime international période 1980-2017 (en millions de tonnes chargées)



Source : CNUCED (2018), rapport sur le transport maritime.

Cette augmentation spectaculaire du trafic maritime international ne s'est toutefois pas répandue de manière uniformisée par le monde. Cela entraîne une surconcentration des navires, sur des espaces relativement réduits à l'échelle de la planète. Ce phénomène a été particulièrement impactant, tant du point de vue des réseaux que des espaces maritimes qu'ils permettent de connecter (Ducruet 2016).

2 Les caractéristiques industrielles du transport maritime

Les éléments de base de la dynamique de facilitation-sécurisation du transport maritime étant posés, il doit être possible de mieux comprendre son organisation industrielle. Si l'on considère que l'organisation n'a pas d'existence en soi, son analyse doit s'employer à cerner la nature concrète de l'activité tout autant que ses finalités productives (Rot et Vatin 2017, p. 86). Celle-ci s'inscrit dans des routes maritimes qui, loin d'être simplement des espaces naturels, sont des infrastructures complexes et normalisées, qui supportent l'optimisation des acheminements en fonction des marchandises transportées.

2.1 Le rôle structurant des « autoroutes de la mer »

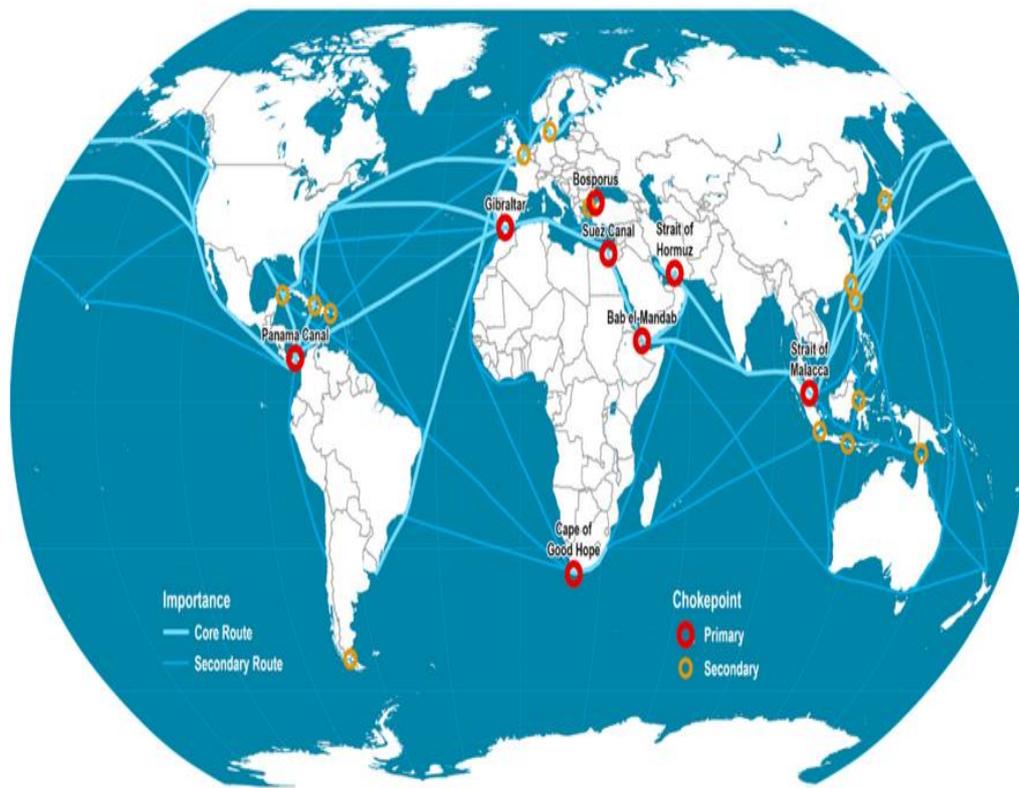
Mieux comprendre les routes maritimes, c'est avant tout comprendre que les caractéristiques particulières de la marchandise transportée déterminent concrètement les conditions du transport employé pour son acheminement, mais également la logique d'affrètement (Lacoste et Cariou 2008). André Siegfried, dès les années 40, soulignait déjà, dans une contribution ponctuelle en contexte de guerre, le caractère structurant des différentes dimensions de l'échange dans le transport maritime : « *Il ne faut pas s'imaginer une route artificielle, œuvre de l'homme mais plutôt une direction suivie par les échanges.* (Siegfried 1942, p. 11) ».

Le regroupement de la flotte marchande mondiale, sur quelques itinéraires précis et régulièrement empruntés, permettant de relier l'offre et la demande de biens et services des grandes zones commerciales du monde (Frémont 2008), rend concrète la notion de « route maritime ». Un maillage dense, à l'image de ce que nous pouvons observer dans le routier, l'aérien ou le ferroviaire, se dessine sur les océans du monde. Loin de constituer simplement un élément de la rationalité économique-logistique, la présence de ces routes maritimes pose, avant toute chose, des questions éminemment géopolitiques. En effet, face à l'hégémonie du trafic maritime pour assurer la

croissance mondiale, les grandes puissances deviennent de fait, dépendantes de leurs flux maritimes entrants et sortants (importations et exportations de biens) et des routes maritimes qui permettent leurs circulations. Ces axes stratégiques majeurs sont particulièrement concentrés autour de quelques isthmes et détroits, à travers le monde.

Un détroit est un passage qui relie deux zones maritimes distinctes, à l'image du détroit de Pas de Calais (environ 100 000 navires de marchandises par an) qui relie la Manche à la mer du Nord en Europe. Un isthme est un passage plus ou moins étroit qui réunit deux étendues terrestres. Alors que les détroits sont clairement des opportunités « naturelles » pour le transport maritime, les isthmes le sont plutôt pour le transport terrestre. L'aménagement des isthmes pour le maritime nécessite donc l'intervention de l'Homme. Ces grands projets colossaux, tels que les aménagements du canal de Suez (1869) ou du canal de Panama (1914), ont contribué à façonner, en partie, l'histoire du transport maritime par la création de nouvelles routes. Une concentration sur ces zones est particulièrement observable (figure 2).

Figure 2 : les routes maritimes dans le monde



Main Maritime Shipping Routes

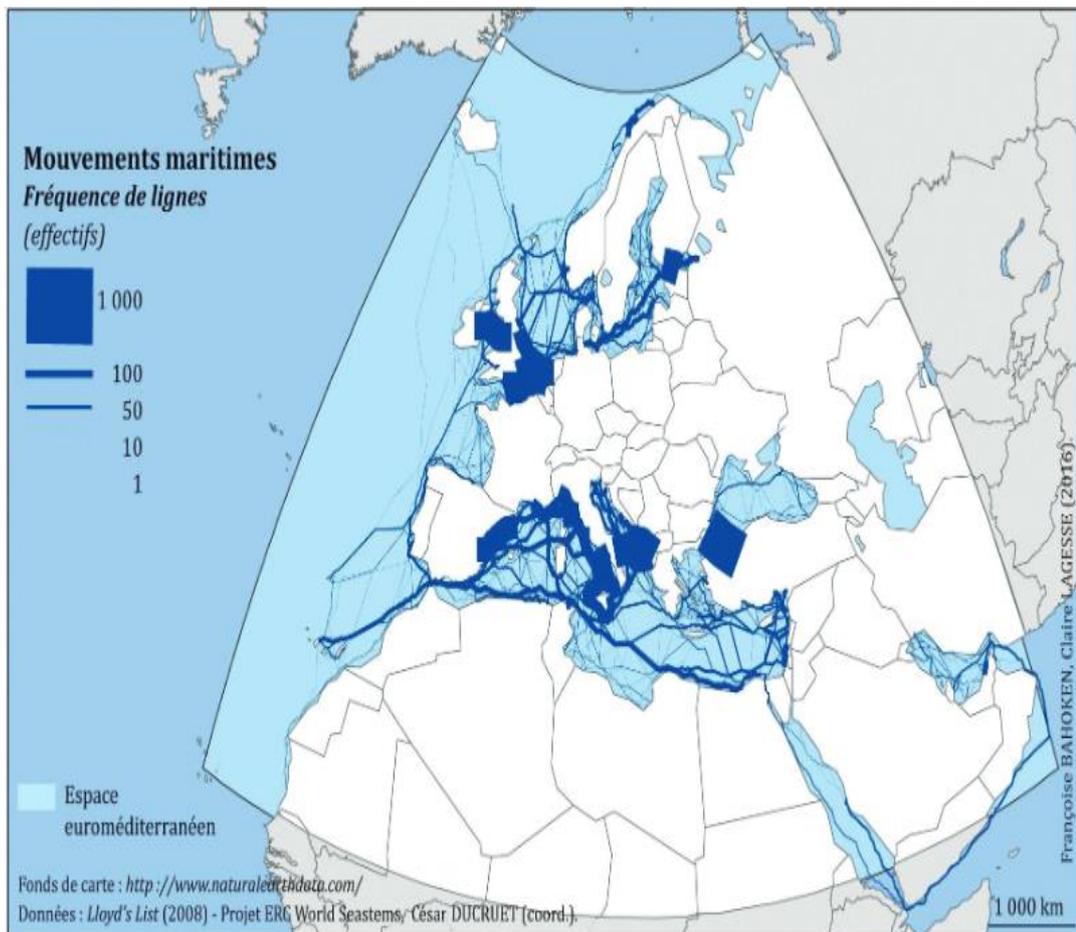
Source : Rodrigue et Notteboom (2017), *The Geography of Transport Systems*.

Si l'on observe les dernières décennies, les routes maritimes ont principalement changé en raison du développement du marché chinois (ISEMAR 2017) concentrant, de plus en plus, les flux dans l'océan Indien et plus particulièrement au sein du détroit de Malacca. Plus précisément, 80 % du commerce international s'effectue entre trois zones géographiques : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie orientale (Frémont 2008). Ceci a pour conséquence de matérialiser une véritable autoroute maritime (ISEMAR 2013) qui relie ces différents arcs sur une zone relativement restreinte, jonchée de connexions interportuaires n'excédant pas entre elles une distance de 5000 kilomètres (Bahoken et Agesse 2016), dans laquelle, l'essentiel du trafic transite par quatre points de passages stratégiques : trois détroits, Ormuz, Bab-el-Mandeb et Malacca et un canal, celui de Suez. A titre de comparaison, le « sixième continent », comme le prénommait Pierre Papon (1997), c'est-à-dire la

surface totale recouverte par les océans, représente plus de 300 millions de kilomètres carrés.

A titre d'illustration, il convient de rappeler que près du tiers de la production mondiale de pétrole transite par ces quatre points de passage. De même, l'explosion du trafic peut créer un effet de saturation, c'est-à-dire limiter la disponibilité permanente de ces axes pour la circulation maritime, ralentissant considérablement les délais de livraison. Les craintes liées à leur utilisation et leur pérennité sont multiples. Une limitation, voire un arrêt soudain du passage des marchandises sur un ou plusieurs de ces *choke points* simultanément, aurait, sans nul doute, des répercussions considérables sur l'économie mondiale.

Figure 3 : intensité des échanges maritimes dans l'espace euroméditerranéen



Source : Bahoken et Aagesse (2016), Géo-visualisation des flux maritimes mondiaux.

2.2 L'optimisation des acheminements en fonction des marchandises transportées, un enjeu essentiel de la fluidité

Le marché du transport maritime s'est construit autour d'une volonté d'optimisation de l'acheminement des marchandises. A se concentrer sur la marchandise transportée, on oublie que les navires effectuent souvent de longs trajets « à vide » pour aller la chercher. Il faut donc percevoir l'acheminement de marchandises dans une perspective plus globale de rotation des chaînes logistiques. Repartir des caractéristiques des marchandises permet néanmoins de comprendre la structuration de l'ensemble de la chaîne de transport maritime. Traditionnellement, on distingue trois grandes catégories de fret⁵⁶ (marchandises), en fonction de leurs caractéristiques matérielles : tout d'abord, les marchandises en vrac, puis les néo-vracs et enfin les conteneurs.

La première, le vrac, correspond à l'ensemble des marchandises transportées sans besoin de conditionnement préalable, en « vrac ». Ainsi, dans la chaîne du transport, le silo portuaire et la coque du bateau serviront de contenant pour le transport de cette marchandise. Les marchandises de vrac sont elles-mêmes regroupées en deux catégories, sec et liquide. Les céréales, le minerai de fer, le charbon, la bauxite ainsi que les phosphates sont les cinq principaux vracs secs « solides » en termes de marchandises chargées, ils constituent par ailleurs le type de marchandises le plus transporté (29,9 % du trafic maritime total en 2017). Le vrac liquide, quant à lui, correspond principalement au pétrole et produits pétroliers, aux produits chimiques, ainsi qu'au gaz naturel et liquéfié (ISEMAR 2009).

La seconde, les néo-vracs, correspond à l'ensemble des marchandises qui, comme le vrac, ne nécessite pas d'emballage préalable mais qui a pour différence

⁵ Dans le monde maritime, le terme de fret désigne principalement la marchandise transportée, terme qu'il ne faut pas confondre avec la rémunération du transport de cette marchandise qui est appelée fret maritime ou taux de fret.

⁶ D'autres catégorisations sont possibles selon la nomenclature choisie par les études statistiques. Par exemple, bien souvent, le pétrole est distingué des cinq principaux vracs.

notable d'être indivisible. Le transport de véhicules ou « Ro/Ro » (*Roll on/roll off*⁷) est particulièrement caractéristique du néo-*vrac*. A cela, s'ajoutent notamment des marchandises diverses, comme le transport de bétails ou de tous autres animaux vivants ou encore certains produits forestiers et sidérurgiques.

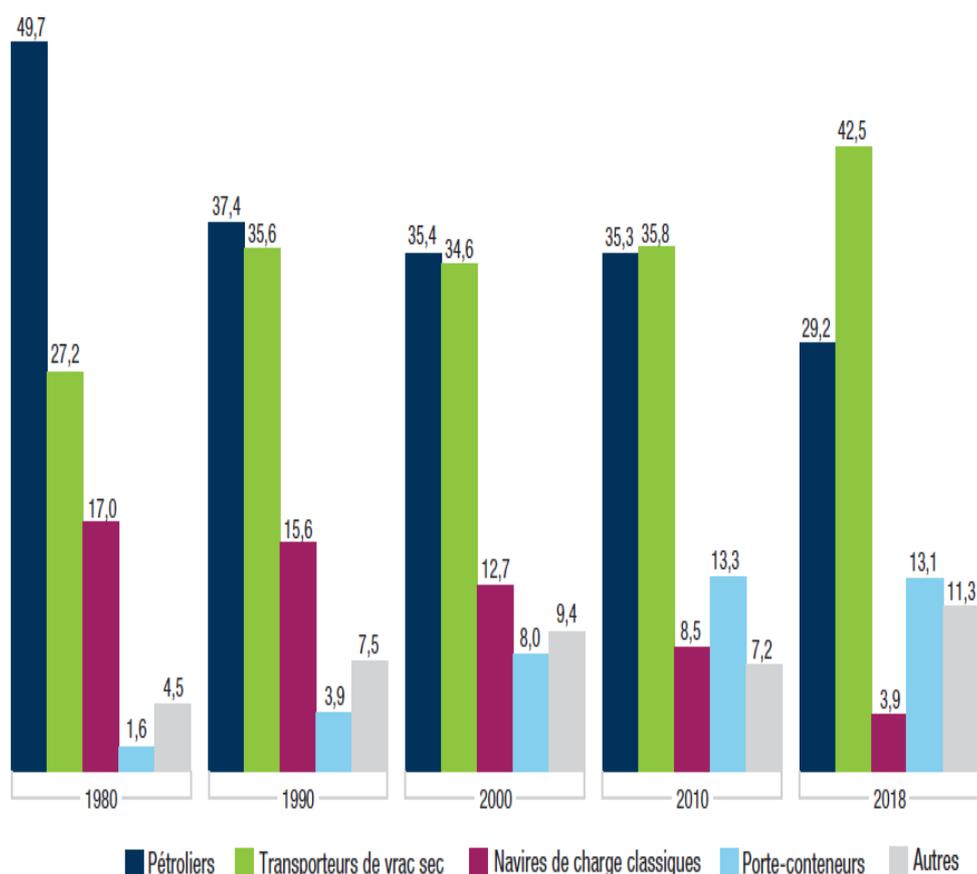
Enfin la dernière, les conteneurs, à la différence du *vrac*, sont, eux, caractérisés par la spécificité de leur emballage durant le transport. Ce transport de « boîtes », qui a pris une ampleur considérable dans la structure des échanges, se distingue des autres marchandises par une standardisation plus globale et plus poussée, présente dans l'ensemble des opérations de transport et de manutention qui auront lieu tout au long du trajet (le conteneur peut être chargé du camion au train puis, du train sur le bateau, sans être ouvert et reconditionné à chaque étape). Les marchandises conteneurisées représentent le deuxième segment de marchandises le plus transporté en 2017, après les cinq principaux *vracs*, pour atteindre 17,1 % du trafic maritime en 2017.

Le lien, indissociable entre fret et transport, est ainsi particulièrement visible lorsque l'on regarde du côté des évolutions de la flotte mondiale. Nous observons notamment une évolution du poids relatif des différentes catégories de navires en fonction des évolutions du fret et de ses spécificités de transports. Ainsi, nous constatons que le poids relatif des pétroliers, qui représentaient un navire sur deux en Tonnes de Port en Lourd, TPL⁸ en 1980, a perdu 20 points de pourcentage sur la période observée et a été supplanté par les *vraquiers*, qui constituent, en 2018, 42.5% de la flotte mondiale en TPL. Il est également à noter l'augmentation spectaculaire du nombre de porte-conteneurs en TPL, qui a octuplé entre 1980 et 2018.

⁷ La dénomination RO-RO, issue de l'anglais *roll-on/roll-off*, désigne une technique de manutention dite horizontale sur les terminaux roulants, c'est-à-dire qui décharge les véhicules par le biais d'une rampe en les faisant « rouler », cette technique de manutention s'oppose donc aux techniques, dites verticales, qui nécessitent l'usage de matériaux particuliers telles que les grues pour transborder les marchandises conteneurisées du bateau jusqu'au quai.

⁸ Le port en lourd, ou encore, Tonnes de Port en Lourd est une unité de charge qui désigne la capacité maximale de chargement d'un navire, incluant donc, tout à la fois, la marchandise transportée, le personnel navigant et l'ensemble des ressources présentes à bord.

Figure 4 : part de la flotte (%) en TPL par principales catégories de navires



Source : CNUCED (2018), rapport sur le transport maritime.

De la prise en compte de ces divers éléments, deux grands segments du marché maritime se dessinent. Le transport de ligne régulière (*liner*) et le transport au voyage appelé aussi transport à la demande (*tramping*). Ils sont fonction de la marchandise transportée et des services proposés. Dans le cas du *liner*, les navires effectuent des transports réguliers et planifiés, sur des itinéraires précis à jours et heures, fixés à l'avance entre l'armateur et le chargeur ou l'affréteur. **L'armateur** est le plus souvent propriétaire et gestionnaire de son ou ses navires⁹ pour lesquels il assume ce que l'on nomme l'armement, en procurant les hommes (la main d'œuvre navigante), les ressources et l'entretien nécessaires à son bon fonctionnement. **Le chargeur** est le plus souvent propriétaire de la marchandise, il conclut le contrat

⁹ La nuance est importante car des opérateurs maritimes peuvent utiliser des bateaux dont ils ne sont pas propriétaires.

de transport, directement avec un armateur ou avec un intermédiaire, l'affréteur. **L'affréteur** est donc celui qui loue, tout ou partie du navire, pour une durée plus ou moins longue¹⁰.

Après avoir insisté sur les caractéristiques de la marchandise transportée et l'évolution de la flotte, nous allons à présent approfondir le lien entre fret et transport en montrant que la normalisation des spécialités et des tailles des navires a généré une structuration des marchés de l'affrètement maritime.

La spécialisation des transports par type de marchandise

Le modèle de transport par conteneurs qui s'est progressivement imposé durant la deuxième moitié du XXe siècle a contribué à accentuer la spécialisation des navires marchands, en deux grandes catégories (Royer 2012) : d'une part, ceux précisément conçus pour le transport de boîtes et d'autre part, ceux capables de transporter des marchandises non conditionnées, en vrac, d'où le terme de vraquiers afin de les caractériser. Parmi ce dernier type de navires, il est également important de préciser l'essor d'une nouvelle catégorie, les rouliers, spécialisés dans le transport de véhicules. L'encadré suivant propose un cadrage succinct centré sur les principales catégories de navires qui composent à l'heure actuelle la flotte marchande mondiale.

¹⁰ Cette présentation simplifiée des acteurs du transport maritime ne saurait faire oublier que certains affréteurs sont aussi des chargeurs, voire dans certains cas, des armateurs ...

Encadré 1 : principales catégories des navires de commerce

Porte-conteneurs : navire conçu exclusivement pour le transport de conteneurs, y compris frigorifiques ; sa capacité est évaluée en « Équivalents Vingt Pieds ». On parle également de transport de « boîtes ».

Pétrolier : navire-citerne (« *tanker* » en anglais) transportant du pétrole brut ou des produits pétroliers raffinés. Le grand public connaît généralement l'appellation de « *supertankers* » correspondant aux navires de plus de 200 000 tonnes.

Méthanier : navire-citerne transportant le gaz naturel à l'état liquide ce qui suppose de le maintenir à une température de - 162 degrés Celsius. Ils représentent environ 3 % de la flotte mondiale actuelle.

Vraquier : navire transportant des produits non conditionnés (grains, minerais ...) ; c'est dans cette catégorie que se trouve les plus grands navires du monde, les minéraliers de la catégorie VLOC (*Very Large Ore Carriers*), mesurant jusqu'à 400 m de long. Les vraquiers totalisent environ un tiers du tonnage mondial.

Ro-ro : abréviation de l'anglais *roll on-roll off* ; on parle aussi de navires rouliers car ils permettent le chargement et le déchargement de véhicules, en utilisant leur propre système de roulage (voiture, camion ...) c'est-à-dire sans avoir recours aux grues situées à bord ou sur les quais.

Paquebot : navire spécialisé dans le transport de passagers pour la croisière. Les paquebots actuels sont entièrement dédiés au loisir (piscines, salles de jeux et de sports, escales touristiques...).

Chimiquier : destiné au transport de produits chimiques, ce sont généralement des navires-citernes.

Source : d'après Royer (2012), géopolitique des mers et des océans.

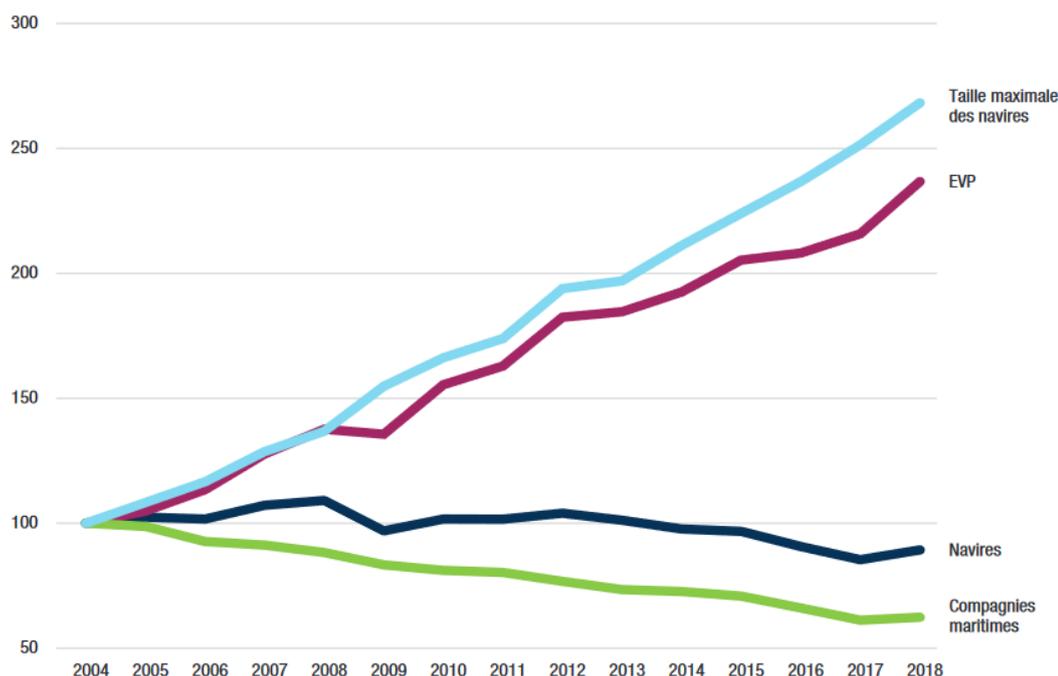
Cette première spécialisation par type de marchandises modifie profondément l'organisation du transport puisqu'elle lie très fortement le fret au navire. Ce premier cadre normatif associe donc très étroitement deux chaînes de valeur différentes.

« Gigantisme » et normalisation des tailles de navire

La flotte marchande mondiale a été marquée à partir de la deuxième moitié du XX^{ème} siècle par un double mouvement de spécialisation et de gigantisme qui a considérablement augmenté la productivité des navires, dans les opérations de transbordement (Frémont 2019) et ce, dans tous les secteurs. La spécialisation s'observe à travers la construction de classifications techniques et statistiques des grandes catégories du transport maritime de marchandises (pétroliers, vraquiers, gaziers, porte-conteneurs...). La spécialisation des vraquiers est sans doute la plus originale car elle se traduit par une réglementation permettant une plus grande polyvalence des navires. Il est possible d'alterner les marchandises transportées au sein d'un même navire. Par exemple, un vraquier peut transporter du blé à l'aller, puis, par une simple opération de nettoyage et de régularisation, transporter du charbon au retour.

Cette spécialisation des navires s'accompagne d'une course au tonnage, qui oriente la construction navale vers le gigantisme. Elle s'inscrit dans une stratégie concurrentielle des armateurs de réduire leurs coûts, grâce à des économies d'échelle de très grande ampleur. L'augmentation de la capacité de transport, couplée à des innovations technico-logistiques importantes, fait drastiquement baisser les coûts d'exploitation des navires dans la mesure où les coûts fixes, liés à l'exploitation, demeurent pratiquement inchangés lorsque l'on augmente la capacité de transport. Cette tendance est particulièrement significative lorsque l'on regarde du côté de la mise en service des porte-conteneurs (figure 5). Ainsi, transporter davantage de « boîtes » sur des navires beaucoup plus grands, fait baisser le coût unitaire d'exploitation par boîtes.

Figure 5 : tendances de la mise en service de porte-conteneurs, moyenne par pays (base 100 en 2004)



Source : CNUCED (2018), rapport sur le transport maritime.

Ce mouvement se poursuit encore aujourd’hui, mais il est beaucoup plus marqué pour les porte-conteneurs¹¹, les pétroliers et les vraquiers ayant atteint leur taille critique dès la fin des années 1980¹². La recherche de très grands navires existe mais demeure moins marquée que pour d’autres secteurs (ISEMAR 2007). Le gigantisme des navires s’est également heurté à des contraintes topographiques importantes : au-delà d’une certaine taille, certaines routes maritimes deviennent impraticables. Une catégorisation des navires est ainsi possible en fonction de ce critère¹³.

¹¹ Le 09 Juillet 2019, le chantier naval Sud-Coréen Samsung *heavy industries* a livré le porte-conteneurs MSC Gulsun, long de 400 mètres et affichant une capacité de stockage de 23 756 EVP.

¹² La course au gigantisme s’est brutalement arrêtée pour les pétroliers à la suite du choc pétrolier de 1974 et à l’impact médiatique suscité par les marées noires.

¹³ Ce n’est pas le seul critère qui existe, d’autres catégorisations sont possibles avec des critères davantage arbitraires que liés à la géographie maritime. C’est le cas notamment des *handysize* et des *handymax* pour les vraquiers.

Le tableau qui suit met en évidence les différents types de navires et leur niveau de chargement maximal.

Tableau 1 : principaux types de navires et tonnage moyen en TPL

Handysize	10 – 30 000
Handymax	30 – 50 000
Panamax	50 – 80 000
Over panamax	80 – 100 000
Aframax	80 – 125 000
Capesize	100 – 160 000
Suezmax	125 – 160 000
VLCC, VLBC : <i>Very Large Curde or Bulk Carrier</i>	>160 000
ULCC, VLOC : <i>Ultra Large Crude or Ore Carrier</i>	>300 000

Source : ISEMAR (2007)

L'encadré qui suit propose un regard différent. Il met en avant les principales tailles réglementaires de navires avec le lieu géographique qui justifie leur nomination¹⁴

¹⁴ D'autres classifications plus standardisées de navires existent en dehors des zones géographiques. Par exemple, les pétroliers géants que l'on retrouve sous l'acronyme ULLC pour Ultra Large Crude Carrier peuvent embarquer un chargement maximal, un port en lourd, supérieur à 320 000 tonnes.

Encadré 2 : catégories de navires et lieux géographiques

Panamax : Ce sont les navires dont les dimensions leur permettent d'emprunter les plus anciennes écluses du canal de Panama. Le gabarit maximal de cette catégorie est de 294 mètres de long, 32 mètres de large et 12 mètres de tirant d'eau.

Suezmax : Ces navires sont capables d'emprunter le canal de Suez, qui ne comporte pas d'écluses mais dont le tirant d'eau et la largeur sont limités à certains endroits, respectivement à 17 mètres et 68 mètres.

Capesize : Les navires, désignés ainsi, sont ceux dont les dimensions les empêchent de passer par les canaux de Panama et de Suez, ce qui les oblige à contourner l'Amérique par le cap Horn et l'Afrique par le cap de Bonne-Espérance, d'où le nom de cette catégorie.

New-Panamax : L'extension du canal de Panama a été achevée en juin 2016. Les navires dont les dimensions leur permettent d'emprunter le nouveau jeu d'écluses sont appelés New-Panamax (ou Neo-Panamax). Ils ont une longueur maximale de 366 mètres, pour 49 mètres de large et 15,2 mètres de tirant d'eau.

Source : l'antenne (2015) via AFP, les navires de commerce : généralités.

Ce large mouvement de normalisation dans le secteur du transport maritime a eu des répercussions importantes sur l'organisation du marché tout entier. Ce préalable était indispensable pour comprendre la segmentation qui le caractérise et que nous observons aujourd'hui.

Segmentation des marchés

Deux grands segments composent ainsi le marché de l'affrètement maritime de marchandises. Dans le premier, la standardisation et la régularité sont les maîtres mots. C'est pour cette raison que les porte-conteneurs, qui transportent de grandes quantités de boîtes standardisées venant de clients multiples, remplis de produits manufacturés, sont les navires marchands les plus représentés sur le premier segment, celui des lignes régulières. Nous reprenons à notre compte la définition donnée par

Pierre Royer (2018) qui considère qu'une ligne régulière est « *un itinéraire toujours identique, desservant des escales précises avec une fréquence et une chronologie respectées aussi rigoureusement que possible. (Ibid p. 49)* ». Ce mouvement qui trouve son origine au début du XXe siècle, au moment de l'autonomisation des armateurs, s'affirme comme un principe organisateur déterminant sur lequel nous reviendrons en détail dans les chapitres 1 et 4.

A l'inverse, dans le cas du deuxième grand segment du marché, celui du *tramping*, le navire assure le plus souvent un seul voyage pour le compte d'un seul client, dont les conditions sont liées au contexte particulier du voyage (ports de chargement et de déchargement ...). Au terme de sa traversée, le navire doit trouver un autre contrat de transport pour pérenniser son activité, une nouvelle marchandise à charger et décharger. Ce type de transport est assez représentatif du mode de fonctionnement pour le transport de vrac qui mobilise le plus souvent la totalité de l'espace de stockage du navire, vers une seule destination et pour le compte d'un seul client commanditaire.

La notion de *tramping* en anglais, qui peut littéralement se traduire par vagabondage en français correspond donc à une situation où un navire peut « colporter » du fret sur des itinéraires qui ne sont pas planifiés à l'avance, ce qui peut amener parfois des navires à tourner au large pendant de longs moments en attendant de connaître la destination de la vente de la marchandise opérée en cours de voyage (Flécher 2015, p. 11).

Les logiques d'affrètement, c'est-à-dire de mise à disposition du navire, découlent de cette segmentation du marché du transport maritime et varient en fonction du degré d'implication de l'affréteur ou du chargeur, dans la gestion nautique et commerciale du navire. Tout d'abord, l'affrètement au voyage, (*voyage charter*) où, celui qui dispose d'un navire, le fréteur s'engage, en contrepartie du paiement d'un loyer, le fret, à mettre à disposition de l'affréteur (celui qui détient la marchandise) un navire, armé, le temps d'un voyage. Le fréteur a ensuite la charge de déplacer la marchandise d'un port de départ à un port d'arrivée. Ensuite, l'affrètement à temps, (*time charter*) où le fréteur met à disposition de l'affréteur pour une période

déterminée, généralement sur une période relativement longue, souvent plusieurs années, un navire dont il assure la gestion commerciale. Ce mode de fonctionnement est particulièrement utilisé dans le cadre des lignes régulières, par opposition à l'affrètement au voyage qui, par définition, ne peut être routinier car concernant un voyage ponctuel. L'affréteur qui souhaite s'impliquer davantage dans la gestion des opérations du navire, privilégie ce type d'affrètement. Enfin, l'affrètement à coque-nue, (*bareboat*) se caractérise par la mise à disposition d'un navire non armé, pour une durée déterminée. Ici, c'est l'affréteur qui assure l'exploitation totale du navire, à la fois d'un point de vue commercial et nautique faisant de lui, de fait, un armateur. Précisément, ces particularités nous invitent à ne pas confondre les termes fréteur et armateur. Ici, le fréteur met bien à disposition de l'affréteur un navire, mais ce dernier devient donc de fait l'armateur puisque c'est lui qui va l'armer le temps de son utilisation.

3 L'interface terre-mer comme sphère d'activités économiques

Dans cette sous-partie nous allons montrer que l'interface terre-mer est largement restée focalisée, dans les sciences sociales, d'une part sur l'étude du complexe portuaire et de ses évolutions, tant du point de vue logistique que de sa gouvernance, d'autre part sur l'analyse du travail au sein des professions les plus emblématiques du secteur – en particulier les dockers et les navigants. La revue de cette littérature va nous conduire à insister sur la nécessité de déplacer le curseur de l'analyse vers le courtage d'affrètement maritime.

3.1 L'analyse de l'interface par l'organisation des complexes portuaires

La diversité des cargaisons, des navires et des modes d'acheminement a eu un impact sur l'ensemble de la chaîne de valeur¹⁵ où la rationalité logistique a été particulièrement recherchée. Dans ce contexte ultra-compétitif, la concurrence entre les grandes compagnies maritimes et les transporteurs a stimulé l'innovation technique, avec le développement de nouvelles technologies de gestion des chaînes logistiques et de plateformes multimodales qui fluidifient le trafic et améliorent les connexions avec l'*hinterland*¹⁶ (Cheng, Zhu, 2011 ; Fan et *al.*, 2013), ainsi que des dispositifs multimédias (Schön et *al.* 2013).

Avant la révolution du conteneur, 75 % du coût final de la marchandise était dépensé dans le travail des dockers, alors que les frais de douane ne représentaient que 7% de celui-ci (Levinson 2006). Le conteneur a permis de réduire de manière radicale les coûts de transport et, par là même, d'accentuer le caractère concurrentiel et interchangeable des ports (Guillaume 2016). De plus, le mouvement d'intégration verticale et horizontale des grandes firmes de l'intermédiation portuaire a également participé à exercer une pression internationale forte. Ce gain de compétitivité a été un véritable bouleversement dans « l'économie bleue » (La documentation française 2014) puisqu'avec quelques porte-conteneurs d'aujourd'hui, il est possible de transporter autant de marchandises que des centaines de cargos au milieu du siècle dernier. La conteneurisation des marchandises se révèle être un autre atout de taille, qui viabilise le recours aux plateformes multimodales (Bouchery et Fransoo 2014) par un grand nombre d'acteurs professionnels.

La révolution du conteneur n'est pas le seul mouvement de grande ampleur qui a bouleversé la logistique des échanges maritimes internationaux (Lévêque et *al.*

¹⁵ Par chaîne de valeur, nous entendons ici nous rapprocher du modèle développé par Michel Porter (1947) qui permet de séquencer l'ensemble des étapes d'un domaine particulier autour de la notion d'avantage concurrentiel ; ou encore des travaux de Gary Gereffi et Miguel Korzeniewicz (1994).

¹⁶ Par *Hinterland*, nous entendons une zone économique et logistique délimitée et connectée au réseau portuaire dans « l'arrière-pays ».

2013) : toute la chaîne logistique a connu de profondes mutations organisationnelles, dans le but d'accroître la compétitivité des territoires portuaires.

Les connexions avec l'*hinterland* sont primordiales, il ne faut donc pas isoler le contexte portuaire ou le transport maritime de l'ensemble de cette chaîne (Bouchery 2014). Les ports maritimes deviennent ainsi les clés de voûte de ce long maillage territorial qui peut transporter de grandes quantités de marchandises à faible coût, au fil de l'eau jusqu'au point de débouché final (Frémont 2015). L'enjeu de la localisation des sites de stockage est donc aujourd'hui révolutionné, notamment par rapport au caractère multimodal de l'acheminement (Notteboom 2008 ; Guihéry et Laroche 2015).

La volonté de facilitation, d'inspiration néolibérale, se trouve, outre les réformes professionnelles, dans les grands projets de modernisation de l'espace portuaire, dans sa dynamique *outland/hinterland* (Merk et al. 2011)¹⁷. Au-delà de l'organisation portuaire en tant que telle, là où les connexions avec l'*hinterland* constituent donc un maillon essentiel de la chaîne logistique. En effet, le port n'est qu'un point de transit des marchandises qui doivent ensuite rejoindre leur destination finale. La recherche de gain de compétitivité passe donc inexorablement par la modernisation des connexions avec l'arrière-pays.

La prise en compte de tous ces éléments est indispensable pour avoir une représentation cohérente de l'ensemble de la chaîne logistique. Cette présentation stylisée laisse entrevoir que le complexe portuaire serait l'unique point de jonction, entre le négoce et le transport maritime. Les opérations de transbordement sont le monopole de la manutention portuaire et sont parfaitement indispensables à l'affrètement des navires. Le complexe portuaire, à l'heure de la mondialisation, fait l'objet de profondes réformes libérales qui tendent à modifier sa gouvernance et sa stratégie de développement dans l'interface terre/mer (Foulquier et Lamberts 2014).

¹⁷ Dans le cas de la France, le canal Seine-Nord Europe est l'un des plus grands projets à l'heure actuelle qui cherche à faciliter le transit des marchandises et à offrir de nouveaux espaces de stockage, de distribution et d'acheminement aux entreprises. Les acteurs permettant la connexion avec l'*hinterland*, parmi lesquels les organismes stockeurs, jouent ici un rôle de premier plan.

3.2 L'analyse de l'interface par l'évolution du travail et des relations professionnelles

Comme l'a noté Polanyi (1963), l'existence de ports de commerce est un phénomène très ancien. La Méditerranée est l'une des zones géographiques les plus anciennes dans le développement de ces activités. Cet héritage représente à la fois un atout et un handicap. C'est un atout dans la mesure où de grandes infrastructures et de grandes compagnies maritimes ont été mises en place depuis des siècles. C'est aussi un handicap car les progrès technologiques de la logistique se heurtent à la résistance sociale.

Le travail sur les quais était physiquement dur et exigeait de la dextérité, il était dangereux et faisait appel à beaucoup d'aléas, au niveau des plans de livraison. Les armateurs ont délégué la gestion de l'emploi et du travail aux autorités portuaires, car ces activités étaient basées sur des marchés du travail de cooptation et un syndicalisme fort. Le secteur des docks a été autorégulé pour réagir aux choix de livraison, avec une classe centrale qui avait priorité sur le travail et une deuxième classe de travailleurs temporaires (Saundry et Turnbull 1996 ; Domenichino et *al.* 1999). Les salaires et les conditions de travail étaient négociés en détail par les syndicats (Lovell 1969 ; Hill 1976 ; Pigenet 2001). Avec la numérisation des conteneurs et la robotisation du travail des hommes, les ordinateurs ont réduit le poids économique du travail à quai, en optimisant les opérations de grue et d'entreposage. A travers toutes ces innovations, le transport maritime a connu un gain de compétitivité important et une forte évolution de la division du travail.

Pour prendre en compte ces évolutions, les sciences sociales se sont schématiquement divisées en deux types d'approches. L'approche des sciences de gestion a consisté à soutenir techniquement l'innovation logistique (El Khayat 2008 et 2014 ; Lyridis et Stamatopoulou 2014). L'histoire et la sociologie ont davantage rédigé une longue chronique des conflits du travail et des grèves (Turnbull 1992 ; Barzman 2012 ; Turnbull et Wass 1997 ; Decoene 2007), ainsi qu'une analyse des réformes des régimes professionnels (Noyer et Patillon 2012 ; Charbonneau 2013). Il en résulte que l'on sait toujours peu de choses sur les nouvelles professions en programmation et en

gestion logistique et sur leurs transactions avec les transporteurs, comme sur toutes les professions d'intermédiation qui interviennent sur la chaîne logistique.

Le même processus est perceptible dans les études sur le travail maritime. Depuis les travaux de Norbert Elias sur la genèse de la profession navale (Elias 1950), l'attention portée à cette profession s'est principalement concentrée sur les statuts et les hiérarchies, et sur la façon dont l'emploi et les carrières ont été affectés par les changements d'accords sur les pavillons de complaisance (Hannigan 1984 ; Delaban 2006 ; Mac Connell, 2011) et la mondialisation (Honore 2008 ; Delanoe et *al.* 2012). L'étude du travail à bord demeure principalement axée sur la prévention des accidents (Mac Farlane 1970 ; Petersen et Nielsen 2001 ; Koester 2001) et du harcèlement (Charbonneau 2014), mais la préparation pratique des opérations de transit et de livraison, par les missions, les matelots et les équipes, est assez mal documentée¹⁸. De même, les travaux sur les terminaux pétroliers n'ont pas suscité l'intérêt des chercheurs, car la plupart des études sur la main-d'œuvre dans le secteur sont restées axées sur la perception des risques, sur les plateformes pétrolières *offshore*.

Les professions les plus traditionnelles sont ainsi étudiées, sans compréhension détaillée des nouveaux débouchés de main-d'œuvre émergents, dans les chaînes de valeur et des changements subséquents, dans les frontières professionnelles. Pourtant, l'activité portuaire est précisément basée sur ce qu'Andrew Abbott appelle des écologies liées (Abbott 2003). De plus, on sait très peu de choses sur la gestion des transactions avec les autorités portuaires et les douanes (Cantens et Refas 2011), bien que cela soit crucial pour la création de valeur et les nouveaux gains de compétitivité.

¹⁸ Nous pouvons toutefois relever quelques travaux qui font plutôt office d'exception en la matière, notamment ceux de Claire Flécher (2014) sur le transport de vraquier et de pétrolier et de Lionel Honoré (2008) sur le secteur câblé.

3.3 L'interface terre-mer comme entreprise : le rôle du courtage d'affrètement maritime

L'interface terre-mer gagnerait ainsi sans doute à ne pas simplement être analysée comme une simple connexion logistique ou un enjeu de relations professionnelles, mais comme l'objet d'une entreprise en soi. Harrison White, dans ses travaux sur les marchés (White 1981), et son livre *Identity and control* (White 1998), définit l'interface comme une position répondant à une logique de contrôle et soutenant une entreprise. Alain Degenne, dans un commentaire de *Identity and control*¹⁹, qualifie ses apports de « chaînon manquant de la sociologie » (Degenne 1996).

Nous allons pour la suite de ce travail nous appuyer sur cette idée qu'entreprise et interface se confondent dans un même processus afin d'atteindre un objectif donné : celui de rapprocher les intérêts divergents. *« C'est une logique de contrôle gouvernée par la poursuite d'un objectif extérieur. Elle conduit à combiner des processus sociaux ayant des formes et correspondant à des hiérarchies distinctes et variées en vue d'atteindre un but. L'interface mélange, combine des processus divers parce qu'il y a un objectif. On pourrait traduire interface par entreprise, à condition d'oublier l'usage le plus courant du terme qui désigne presque exclusivement l'entreprise industrielle et qui véhicule avec lui des réflexes d'analyse en termes de théorie des organisations, pour revenir au sens ancien le plus large du terme, tel qu'il est décrit et étudié par Hélène Vérin (1982) par exemple. Cet auteur reconnaît deux sens au terme entreprendre, qui correspondent à deux catégories distinctes d'entrepreneurs : suivant le premier sens, l'objectif est la réalisation de soi à travers l'entreprise. La qualité concerne l'acteur lui-même. On se place dans la logique du chevalier et l'entreprise par excellence est la guerre. D'un point de vue plus large, c'est l'aventurier. Dans le second cas la qualité porte sur le but recherché. L'action est réfléchie, calculée. Il y a « découplage » entre l'acteur et l'action. On a donc là la base de l'entreprise au sens le plus usuel et particulièrement de l'entreprise capitaliste puisque l'argent est par essence l'instrument privilégié de ce découplage.*

¹⁹ Pour une explication plus détaillée de cet ouvrage, voir Michel Grossetti et Frédéric Godart (2007) « Harrison White : des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action ».

L'interface d'Harrison White correspond semble-t-il surtout au second sens du terme. C'est du moins ce que suggèrent les exemples qu'il traite, dans lesquels le mode de contrôle vise la qualité d'un résultat qui ne se confond pas avec l'acteur. Cependant Harrison White admet qu'une identité peut se donner elle-même comme but des efforts de contrôle, ce qui nous renvoie au premier sens du terme. L'entreprise ou interface est donc une discipline c'est à dire une mise en forme qui caractérise les processus qui visent à la réalisation d'un objectif défini en termes de qualité et qui combine et organise des intérêts éventuellement divergents en vue d'un objectif à atteindre. (Degenne 1996, p. 3) ».

De ce point de vue, l'objet empirique de cette thèse porte sur l'entreprise d'affrètement en la considérant comme le point nodal de la planification des opérations logistiques en tant que telle. C'est donc, avant toute chose, parce qu'elle éclaire un point méconnu du fonctionnement du commerce international que l'étude de cette profession est intéressante.

L'histoire maritime a souvent regardé du côté des grands négociants et de leurs liens avec les armateurs, en minimisant généralement la place déterminante du courtier, sur le marché et son rôle, dans la conduite des affaires. Alors que les activités de courtiers ont été très étudiées par les sciences sociales sur les marchés de la finance (Evan et Levin 1966 ; Frye 2000 ; Mac Kenzie et Millo 2001 ; Pollock et *al.* 2004) et sur les marchés viticoles (Pech 1980 ; Chauvin 2011), très peu d'études en sociologie ont été réalisées sur les évolutions du métier de courtier maritime, à l'exception de quelques ouvrages, travaux et monographies d'entreprises, que l'on retrouve principalement dans des travaux d'historiens (Delobette 2005 ; Beguin Billecocq 2006).

Le courtier participe à la mise en relation de l'affrèteur et du transporteur ainsi qu'à la contractualisation finale du prix du transport. Il est quasiment incontournable dans les logiques de *tramping* (une autre logique existe dans le cadre des lignes régulières) puisque, par définition, le *tramping* est une forme de rencontre « opportuniste » d'une marchandise avec un navire, le temps d'un voyage ; le courtier d'affrètement maritime est donc l'acteur qui va agir comme le médiateur et le

conseiller des parties en présence. Loin de répondre à un modèle économique orthodoxe, basé uniquement sur l'étude conjoncturelle de grandes variables macroéconomiques (prix du pétrole, cours du dollar, etc.), des logiques de confiance, de notoriété, d'exclusivité et d'expertise entrent en jeu et façonnent les transactions maritimes et le prix du transport.

Il s'agit de considérer que la fixation du prix, longtemps perçue comme un thème réservé aux économistes, n'est pas une sphère en dehors de toutes les autres mais qu'elle est reliée au reste de la société (Granovetter et Swedberg 1992). Malgré des difficultés à s'enrichir d'un corpus théorique solide (Fillieule 2008), c'est également au travers de la notion de prix de marché que la nouvelle sociologie économique a pu mettre en exergue des tissus relationnels complexes qui viennent façonner la construction sociale du marché, rythmée par différents niveaux d'intermédiations et d'interdépendances. C'est dans cette perspective que nous nous situons, en focalisant notre analyse plus précisément sur les processus de négociations au moyen d'un outil conceptuel, les transactions « pivots ». Certes, toutes les transactions sont indispensables dans la conduite des affaires. Néanmoins, nous avons pu repérer, dans l'analyse de la chaîne de valeur en mouvement, des transactions particulières qui se situent, au sein même de la chaîne de courtage d'affrètement maritime. Ces dernières règlent le basculement d'une sphère de la chaîne vers une autre : ici, la contractualisation du prix de transport marque le passage de la marchandise du terrestre vers le maritime. C'est cela que nous nommons, dans le cadre de notre recherche, des « transactions pivots ».

Étudier les courtiers d'affrètement maritime c'est en effet analyser les processus de négociation des conditions du transport à un moment crucial de la chaîne de valeur globale. Isoler cette transaction peut nous apporter des éléments de compréhension sur les intermédiations et les interdépendances qui existent entre les acteurs de cette chaîne. Cela porte un éclairage original sur la construction-négociation des prix dans la mondialisation. S'intéresser à la chaîne de courtage, dans le transport, revient donc à s'intéresser aux mécanismes qui structurent la dynamique des échanges du commerce international. Au centre de cette chaîne, le courtier d'affrètement maritime opère l'interface entre l'affrèteur, qui peut être un industriel, un négociant,

une coopérative ou un transitaire, et le transporteur maritime qui est un armateur ou un opérateur.

Cette profession est très ancienne. Ses origines remontent en France à la monarchie absolue²⁰. Le premier édit qui en fait mention date de 1657. En substance, ce dernier acte que la profession de courtier maritime est reconnue devant la nécessité, pour chaque port, de pouvoir porter assistance aux navires étrangers, dans les formalités administratives liées à l'escale. Le courtier maritime est donc essentiellement interprète et conducteur de navires, c'est-à-dire un officier public qui a la charge de conduire les navires en douane afin que ses occupants s'acquittent des sommes liées à son commerce. Durant les siècles qui ont suivi cet édit, les activités des courtiers maritimes se sont peu à peu élargies et diversifiées pour concerner, en plus de la conduite en douane, la traduction de documents officiels. Cette prérogative a été confortée durant des siècles, jusqu'au tout début du XXI^e siècle.

Une loi en 2001²¹ transcrivant une harmonisation communautaire, en matière de transport à l'échelle européenne, et effective en 2004, met fin à ce monopole commercial. Elle modifie en profondeur le rôle et le statut du courtier maritime qui, jusqu'alors, avait la possibilité d'exercer, en tant qu'officier ministériel, sur un secteur déjà très largement internationalisé. De fait, la réforme substantielle du courtage maritime s'inscrit, dans un processus plus étendu de libéralisation de l'espace portuaire et d'une grande partie des professions maritimes, à l'image des dockers et de la manutention portuaire (Rezenthel 1999 ; Teillard 2011 ; Charbonneau 2013). Cette remise en cause totale va entraîner un changement complet de régime professionnel pour les courtiers maritimes qui ont, en quelque sorte, perdu leurs « lettres de noblesse ».

Pourtant, cette activité, bien qu'elle soit devenue quasiment invisible, reste pérenne. Nous avons montré qu'avec la deuxième mondialisation tous les paramètres

²⁰ Des courtiers maritimes sont également implantés dans les autres grandes puissances maritimes de l'époque. Pour plus de précisions, le lecteur pourra se reporter au compte-rendu de la conférence de Francis Baudu (2018) « Le métier de courtier dans le monde maritime ».

²¹Loi n° 2001-43 du 16 janvier 2001 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine des transports.

de la structuration du transport maritime ont considérablement évolué. Le secteur maritime n'est pas un cas isolé. L'ensemble des secteurs d'activités sont impactés par la mondialisation et sa dynamique de transnationalisation des professions (Dubar, Tripier et Boussard 2015, p. 290). La tendance de structuration globale des marchés consiste à les éloigner d'un mode de régulation nationale ancrée au sein d'un État-nation vers un mode de régulation standardisé au niveau international, ce qui a pour effet de les rendre partiellement voire totalement transnationales (Allsop et *al.* 2009). La création d'instances supranationales telles que la Commission européenne, est symptomatique d'un nouveau niveau supranational de régulation des professions puisqu'elle génère des normes communes qui s'imposent ensuite aux États (Evetts 1998). De même, la multiplication des associations professionnelles internationales modifie la construction des conditions d'exercice des professionnels dans un nouvel espace largement internationalisé et standardisé (Evetts 2000 ; Fourcade 2006 ; Boussebaa et Faulconbridge 2019).

Ces évolutions successives renforcent l'idée que la notion même de professions établies n'a jamais un caractère définitif. L'historicisation devient un élément d'analyse indispensable pour comprendre les différents moments de structuration et de déstructuration (Vézinat 2016, p. 95) qui, pour certains, peuvent aboutir à la disparition du groupe professionnel.

Dans le domaine du courtage d'affrètement maritime nous avons moins à faire à une disparition des courtiers qu'à une segmentation des marchés professionnels entre, d'un côté, un marché de ligne régulière contrôlé par de grands cabinets internationalisés et, de l'autre, un marché de ligne au voyage (contrats *spot*) contrôlé par de plus petites structures qui ne disparaissent pas. L'objet de la thèse est précisément d'élucider les raisons pour lesquelles ces structures ne sont pas intégrées par les grands cabinets internationaux et pérennisent les relations avec leurs clients.

4 Objet et organisation de la thèse

Les courtiers d'affrètement maritime jouent un rôle prépondérant et structurant dans l'organisation du commerce international. Proposer une analyse de cette profession méconnue suppose une réflexion plus générale sur l'activité et les professions de courtage. Nous verrons que les marchés du courtage d'affrètement maritime sont segmentés entre les lignes régulières et les transports dits « au voyage ». Il s'agira de comprendre cette segmentation et de proposer une méthode d'analyse particulière au marché de niche du courtage d'affrètement au voyage. D'une part, par rapport à la théorie économique, on observe que l'évolution de ce marché n'a pas abouti à une dynamique d'intégration, ce qui est contradictoire avec les présupposés de l'économie des coûts de transaction. Ceux-ci posent en effet que plus ces coûts sont élevés, plus l'intégration est probable. D'autre part, nous nous apercevons que les questions de tarification manifestent une réelle interdépendance entre ces deux marchés.

Pour expliquer la pérennité de l'activité, il faut bien comprendre les capacités déployées par les courtiers afin de réduire les incertitudes liées à l'affrètement maritime. Comme l'a montré Robert Dingwall (2008), la technicité ou encore l'opacité de certains marchés rendent difficiles la possibilité de jauger la qualité de la prestation qui est fournie. Si la mise en place d'organismes de certification peut apparaître comme une solution pertinente, l'auteur rappelle qu'elle soulève une difficulté majeure d'adhésion et de confiance des agents économiques dans ces entités. Finalement, la solution la plus satisfaisante pourrait provenir des acteurs eux-mêmes. Une profession capable de se positionner en garant de confiance dans un monde globalisé soumis à de fortes incertitudes, et de le faire à un faible coût, s'assure toutes les garanties pour se maintenir. C'est exactement dans cette continuité que nous envisageons le rôle-pivot que joue la transaction d'affrètement dans l'organisation du transport maritime. Pour cela, il est nécessaire de mobiliser les apports de la sociologie des contrats et de la négociation, afin de cerner l'aspect extrêmement centralisé de l'information avec des garanties extracontractuelles, purement informelles, pour la réalisation de la prestation

de services. Les interdépendances et les modes de construction de la confiance sur lesquels reposent les transactions, montrent bien que « *tout n'est pas contractuel dans le contrat* », comme disait Durkheim (Durkheim 1967, p. 189).

Finalement, la thèse insiste sur le fait que, dans l'analyse de l'interface terre-mer dans le transport maritime, la focale habituelle, portée sur les opérations logistiques portuaires, a occulté celle des transactions d'affrètement qui forment, d'un point de vue de sociologie économique, l'interface entre tous les opérateurs.

Elle entend résoudre une double énigme : celle de la pérennisation des petites entreprises d'affrètement au voyage et celle de la valorisation de l'activité sur ce marché.

En prenant part aux débats de sociologie économique, de sociologie des professions et de sociologie des outils de gestion, nous allons proposer une définition sociologique de la niche professionnelle qui combine les apports en termes de coûts de transaction (activité non intégrable, non standardisable), de nature de l'activité (singularité des prestations, activité prudentielle, rôle de l'expérience et de la confiance), et de régulation sociale (compétences et ressources-clés dans la négociation). Nous allons également replacer l'analyse de cette niche professionnelle dans la perspective historique de l'évolution des frontières avec d'autres professions comme l'armement et avec d'autres types d'activités de courtage.

Nous verrons enfin que les négociations conduites par les gros cabinets construisent une valeur de référence qui sert de point d'ancrage pour tous les professionnels dans la négociation. Nous avons ainsi été conduit à étudier un ensemble d'instruments utilisé par les professionnels et qui interviennent dans la formation des prix. Le fret n'est pas simplement une catégorie technique ou logistique. C'est un élément de la formation du prix, qui est normalisé et mesuré selon un indicateur qui dépasse les marchés de gré à gré caractéristiques des transactions de courtage. Pour comprendre cette contradiction apparente entre la pérennité d'une activité qui repose sur ce type d'accord contractuel et une tarification qui lui échappe en partie, il faut réaliser une analyse approfondie de la construction de l'indicateur phare, le *Baltic Dry Index*, fournie par l'entreprise *Baltic Exchange*, afin de souligner la circularité dans la

formation des prix qui existent, dans le monde maritime, notamment pour le vrac. Cet indicateur est normalisant du point de vue de la tarification des prestations de courtage, y compris dans l'affrètement au voyage.

Le travail de recherche va débuter par un avant-propos intitulé *Genèse et cheminements de la recherche*, dans lequel, pour apporter plus de clarté sur le propos final, nous allons contextualiser les années de travail de thèse. A cet effet, nous dévoilerons succinctement les différentes étapes de façonnement de l'objet de recherche, les difficultés rencontrées, notamment, dans l'accès au terrain, ainsi que la démarche méthodologique mise en œuvre, pour recueillir et exploiter le matériau de l'enquête. A sa suite, quatre chapitres viendront structurer l'ensemble du travail. La décision de cette organisation tient dans la volonté de considérer chaque chapitre comme révélateur d'un objectif du travail, d'un apport sociologique différent, dans la compréhension de l'objet de recherche.

Un **premier chapitre**, socio-historique, va nous permettre de comprendre les fondements sur lesquels repose l'affrètement maritime tel que nous le connaissons aujourd'hui. Loin d'un simple recours à l'histoire pour cadrer le sujet, ce premier chapitre est construit autour d'une notion originale, celle de « régime d'affrètement maritime ». La mobilisation d'une typologie historique des régimes d'affrètement va nous permettre de comprendre le passage d'un régime à un autre. Ainsi, nous pourrons introduire clairement une distinction entre régime d'affrètement et contrat d'affrètement maritime, ce qui aura une importance capitale pour la suite du travail.

Un **second chapitre** va s'employer à interroger la notion d'opération de courtage et de courtiers en mobilisant les apports de la sociologie économique, puis de faire la lumière sur les raisons qui permettent à cette profession d'assurer sa pérennité, dans un contexte global de réduction des coûts de transaction et d'intégration verticale de la chaîne de valeur. Il s'agira d'insister sur la double compétence mobilisée par le courtier, la dimension prudentielle et informationnelle qui garantit l'établissement et la pérennité de relation contractuelle.

Un **troisième chapitre**, davantage centré sur une sociologie des professions, va expliquer en quoi la transaction, réalisée par le courtier d'affrètement maritime, est

pivot dans le sens où elle permet la rencontre effective entre le fréteur et l'affréteur et, par conséquent, opère le passage « terre/mer » de la marchandise transportée. L'analyse de cette rencontre se fera au moyen de l'étude détaillée des contractualisations de charte-partie, en *tramping* et pour le vrac.

Enfin, **un quatrième et dernier chapitre** exposera la dimension circulaire de formation des prix, dans laquelle les prix, pratiqués par les cabinets de courtage, se construisent autour d'une valeur de référence qui sert d'ancrage pour tous les professionnels dans la négociation. Nous mobiliserons, à cet effet, plusieurs travaux en sociologie des outils de gestion. Les professionnels du courtage se trouvent dans une situation de tarification en partie hétéronome de leur activité, puisque la tarification est largement définie en dehors de leur champ d'activité, et indépendamment des contraintes et risques spécifiques liés à celles-ci. De plus, la construction de cet indice obéit à une logique de circularité du prix du transport qui nous permettra, tout à la fois, de conclure mais aussi, d'ouvrir le travail de recherche sur un processus plus vaste pour la sociologie de la mondialisation.

Si cette introduction a eu pour but de rendre intelligible l'intérêt de l'objet et de poser la problématique de recherche, il est apparu nécessaire d'éclairer le lecteur sur la genèse de ce travail et les difficultés particulières de la méthode d'enquête sociologique dans un tel marché de niche. Le chapitre préliminaire suivant procède d'un travail réflexif permettant au lecteur de comprendre le cheminement qui a été le nôtre et les matériaux mobilisés au cours des quatre chapitres qui suivront.

Chapitre préliminaire. Genèse et cheminements de la recherche

Ni dissertation sur l'état du monde, ni synthèse de connaissances factuelles et théoriques, un texte sociologique se doit d'être avant tout l'exposition des différentes étapes d'une *enquête* dont l'objectif est de répondre à une *question*. Du moins est-ce ainsi qu'on est amené à concevoir le contrat d'écriture du sociologue, dès lors que l'on admet qu'il n'existe de démarche sociologique authentique que celle qui procède d'une mise en énigme de la réalité sociale – elle-même point de départ de la construction d'un objet sociologique et de la conduite d'une enquête empirique. Bien entendu, il convient de voir dans cette façon de présenter ce que doit être le processus de la recherche (mise en énigme, puis construction de l'objet, puis enquête empirique) l'effet d'un mode d'exposition propre à l'écriture sociologique bien davantage que le reflet de l'enchaînement réel de séquences opératoires. Autant la linéarité et la limpidité caractérisent la façon dont un tel enchaînement est *reconstruit* à l'intérieur du texte sociologique, autant ce sont la sinuosité et l'aveuglement partiel qui ont présidé à sa réalisation pratique. Tout texte sociologique s'apparente, sous ce rapport, à une rationalisation du processus de la recherche. Il en détermine *ex post* la question de départ, qui est rarement celle que le chercheur se posait effectivement au début de sa recherche, et il fournit d'emblée à ses lecteurs les clés nécessaires à une construction rigoureuse de l'objet sociologique qui va être étudié, alors même que ces éléments étaient pour la plupart indisponibles à l'auteur lui-même au moment où il commença son enquête. (Lemieux 2012, p. 10).

Les pages précédentes ont eu pour but principal de définir l'objet d'étude, la problématique et les enjeux de la recherche en déterminant *ex post* la question de départ. A rebours de cette rationalisation du processus de recherche, ce chapitre préliminaire vise plutôt à retracer le cheminement du questionnement. Il s'agit moins ici de satisfaire à une sorte de figure imposée de la narration d'un processus d'enquête destinée à démontrer une maîtrise littéraire du récit ethnographique, que de clarifier l'évolution des intentions, l'origine des questions et des concepts, les contraintes et opportunités rencontrées dans le recueil des données. Comme le suggère Cyril Lemieux, « *c'est en cherchant à être toujours plus transparent sur ces diverses questions vis-à-vis de ses lecteurs que le sociologue parvient à être toujours plus au clair vis-à-vis de lui-même. (Ibid, p. 29)* ». Il n'est sans doute pas très original de confier que ce travail a été le fruit d'une construction lente et progressive, faite de doutes, de refus et d'opportunités. En dresser un bilan est toutefois un moyen d'objectiver l'ossature de la recherche, de se mettre au clair vis-à-vis de soi-même.

Se donner pour obligation de revenir sur la genèse et les itérations d'une recherche est enrichissant à plus d'un titre. Cela permet d'abord de se replonger de façon critique dans l'ensemble des notes, des fichiers et des documents de travail qui ont jalonné les années de recherche. Cet enjeu d'écriture permet également de prendre du recul vis-à-vis d'un secteur d'activité et d'une profession qui ont été étudiés durant plusieurs années. Raconter l'histoire de la thèse, c'est exprimer au lecteur le cheminement intellectuel suivi afin de construire l'objet de recherche, autant que contextualiser, avec humilité, les conditions sous lesquelles l'enquête, a été réalisée.

Certes, mettre en avant la dimension subjective d'une recherche est un vœu pieux. Ce type de réflexivité n'a d'intérêt que dès lors qu'il élucide l'arrière-plan de la recherche (De Sardan 2000). En effet, la dérive de longs discours narcissiques, autour du « je » méthodologique, peut être grande pour le chercheur en quête d'objectivation (Bourdieu 2003). Passer ici au « je » répond moins à un souci d'objectivation qu'à un désir d'explicitation plus direct d'un certain nombre d'éléments saillants, constitutifs de la recherche et de ses résultats. « Dire soi n'est pas dire moi » comme le dit Paul Ricoeur (Ricoeur 1996, p. 212). Se mettre au clair vis-à-vis de soi-même et de son enquête peut néanmoins passer par l'emploi du « je », pour aller plus directement au fait et mettre en mots l'expérience²².

Je commence, donc, par dire que rien, *a priori*, ne me prédestinait vraiment à un sujet sur le transport maritime²³. En l'occurrence, je n'avais aucune connaissance préalable de ce milieu, ni de par mon entourage, ni dans le cadre de mes études

²² Comme le dit Paul Ricoeur : « si l'on demande à quel titre le soi est déclaré digne d'estime, il faut répondre que ce n'est pas principalement au titre de ses accomplissements, mais fondamentalement à celui de ses capacités. Pour bien entendre ce terme de capacité, il faut revenir au « je peux » de Merleau-Ponty et l'étendre du plan physique au plan éthique. Je suis cet être qui peut évaluer ses actions et, en estimant bons les buts de certaines d'entre elles, est capable de s'évaluer lui-même, de s'estimer bon. Le discours du « je peux » est certes un discours en je. Mais l'accent principal est à mettre sur le verbe, sur le pouvoir-faire, auquel correspond au plan éthique le pouvoir-juger. La question est alors de savoir si la médiation de l'autre n'est pas requise sur le trajet de la capacité à l'effectuation. (Ibid., p. 212) ». Ce que suggère Cyril Lemieux quand il avance que l'écriture sociologique est toujours anticipation de la critique des pairs (Lemieux 2012, p. 8). De ce point de vue, une certaine transparence et une certaine réflexivité dans l'écriture vise à faire passer cette anticipation de la critique des pairs du plan tactique au plan éthique.

²³ « *A priori* » : car les travaux de Charles Soulié (1995) ont montré que notre trajectoire scolaire et notre milieu social d'origine conditionnent, toujours en partie, les sujets de recherche choisis.

supérieures et des différents mémoires de master que j'ai été amené à rendre. Ce travail d'enquête a été pour moi un véritable dépaysement (Beaud et Weber 1997) mais la méconnaissance du sujet s'est avérée être, par la suite, un avantage, car cela m'a obligé à un profond travail de veille informationnelle.

L'idée du transport maritime, en tant que potentiel sujet de doctorat, a commencé à germer dans mon esprit au moment où Antoine Vion, mon directeur de mémoire en master d'économie et de gestion publique et directeur de thèse futur, a rédigé et soumis un projet de recherche interdisciplinaire, dans le cadre de l'appel à projet blanc de l'Agence Nationale de la Recherche. Un premier projet intitulé Compétitions Organisationnelles et Marchandes sur les Prestations Logistiques entre Institutions Maritimes de la Méditerranée–L'Enchevêtrement des Normes, des Technologies, et des Instruments (COMPLIMENTI) avait été élaboré en 2013 dans le contexte de l'organisation du colloque Anti-Atlas des frontières²⁴.

Ma très modeste participation à l'élaboration de ce projet, rebaptisé ensuite « MEDCOASTS » m'a été très utile. Elle m'a permis d'effleurer l'organisation du transport maritime, en rencontrant notamment des représentants de l'organisation mondiale des douanes durant le colloque et a suscité chez moi un intérêt pour ce domaine de recherche. L'absence de financement de ce projet ne m'a pas démotivé. Cela a constitué le point de départ d'un nouveau projet de recherche sur le transport maritime, présenté au Conseil Scientifique de l'école doctorale 355 et pour lequel j'ai obtenu un financement qui a commencé en Septembre 2014.

Il est également important de préciser au lecteur que mon parcours universitaire a été marqué par un double cursus en Économie et en Sociologie dont le point d'orgue a été l'obtention de mon CAPES de SES, la même année. Être lauréat de ce concours a été pour moi un moyen de me sécuriser professionnellement mais a généré, dans le même temps, des impacts importants sur ma manière de conduire le travail d'enquête et sa formalisation dans la rédaction finale du manuscrit. Ce regard croisé, Sociologie-Économie, s'est révélé être un avantage dans la compréhension des

²⁴ <https://www.antiatlas.net/colloque-antiatlas-aix-en-provence-2013/>

mécanismes économiques qui sont nombreux lorsque l'on s'intéresse aux agencements complexes du commerce international. Mais elle a aussi un inconvénient : un des problèmes récurrents que j'ai rencontrés, dans l'écriture, a été de toujours donner clairement à voir la construction sociologique de mon objet de recherche, au-delà de sa dimension empirique, et cela sans me laisser déborder par l'ampleur des problématiques économiques qui ont tendance à le saturer.

Les quelques pages qui vont suivre vont essayer de retracer le ou les cheminements de cette recherche, en rappelant les grands moments de cadrage et de construction de l'objet. Une attention particulière sera apportée à la présentation de la méthode de recueil et de traitement des données à l'œuvre dans le cadre de ce travail.

1 De l'organisation des ports au transport de marchandises

Le sujet initial souhaitait mettre en lumière les rapports conflictuels entre les métiers traditionnels et les nouveaux segments d'activité logistique, présents dans les infrastructures portuaires. Ce projet s'inscrivait dans une volonté affichée de mener une étude fine des transactions entre travailleurs des terminaux et travailleurs navigants. Le terrain de recherche était alors centré uniquement sur l'espace méditerranéen, via une comparaison des transactions professionnelles entre trois ports : Marseille, Tunis et Tanger Med. Plus spécifiquement, la question de la pertinence du terrain de recherche s'est posée : comment articuler une étude sur le commerce maritime dans un espace globalisé, appuyée uniquement sur le cas de ports représentatifs du « sud » ?

L'approfondissement de mon travail de veille informationnelle m'a donné envie d'élargir la perspective géographique initiale et d'envisager la question des routes maritimes et des mouvements de concentration et d'alliances au sein de l'armement, comme véritablement déterminant, afin de mieux comprendre les fluctuations et les recompositions des activités portuaires. Une approche socio-

historique approfondie est devenue indispensable à ce stade de la recherche. Elle a notamment révélé une libéralisation accrue du secteur et un axe, jusqu'alors sous-estimé dans le projet initial : le poids de la financiarisation en tant qu'élément normalisant du marché de transport de marchandises.

Une réflexion s'est alors engagée sur la pertinence de choisir une « entrée » par les marchandises transportées afin de comprendre les mutations organisationnelles du secteur. L'analyse de la mondialisation, au travers de l'étude des flux de marchandises émanant des pouvoirs publics et/ou des acteurs en position d'intermédiaires sur les marchés, était en effet une démarche de recherche expérimentée par des chercheuses du Laboratoire d'Économie et de Sociologie du Travail (Mercier, Lamanthe et Tanguy 2007). Les travaux de ces chercheuses m'ont d'abord guidé dans ma réflexion méthodologique. Considérer l'intermédiation comme révélatrice d'une forme de construction sociale des marchés (Garcia 1986) m'a paru très intéressant pour mener à bien une analyse du transport maritime. Tenter de cerner les différents niveaux d'intermédiation du marché du transport maritime, c'est avant tout s'interroger sur l'allongement de la chaîne de valeur logistique dans le secteur du fret maritime et de ses potentielles conséquences sur les différentes organisations professionnelles portuaires.

La financiarisation constituait une autre démarche de recherche, également très présente au sein de mon laboratoire et principalement conduite par Antoine Vion. Nous avons donc choisi une approche qui mêlerait ces deux logiques en nous concentrant sur l'analyse de marchandises exportées par gros volumes et hautement financiarisées : notre choix s'est ainsi porté sur les cas du blé et du maïs. Des entretiens exploratoires ont été menés auprès de responsables de coopératives agricoles en Normandie, Côte-d'Or, Marne et Haute-Marne. Du point de vue du terrain « maritime », l'analyse s'est portée sur « l'axe Seine » (Paris-Rouen-Le Havre) avec l'alliance Haropa²⁵. L'ambition de cette alliance entre les grands ports de la Seine est de constituer le premier réseau portuaire français en termes de trafic maritime.

²⁵ Le document de travail d'Olaf Merk et *al.* publié en 2011 « The Competitiveness of Global Port-Cities: the Case of the Seine Axis » a été à ce titre très inspirant dans ce premier cadrage du sujet.

L'objectif de cette première démarche exploratoire était double. D'une part, comprendre la chaîne de valeur et la logique de formation des prix. Et d'autre part, approfondir le lien entre spéculation, formation des prix et organisations professionnelles. Il en est ressorti qu'une volonté de facilitation des échanges se heurte à un nécessaire besoin de sécurisation des biens, des personnes et des conditions de travail, dans une forme de recomposition profonde du secteur du fret maritime. Il s'agit d'un univers en tension, sous trois influences concourantes : la facilitation du transit de marchandises, la sécurisation des biens transportés et enfin la financiarisation massive et globale des échanges marchands.

C'est lors d'un entretien, en août 2015, avec un responsable du port maritime de Rouen que le sujet a connu son tournant majeur, celui qui allait guider toute la suite de la recherche. A cette occasion, je tentais de mieux comprendre les deux logiques de fixation des prix, celui de la marchandise transportée mais également celui du transport de marchandises, en y intégrant les coûts liés à l'utilisation des infrastructures portuaires par les chargeurs et les armateurs. Afin de mieux cerner cet aspect-là du sujet, le responsable du port me conseilla de rencontrer des courtiers d'affrètement maritime qui pouvaient avoir une vision plus large de la fixation du prix du transport en tant que, selon les mots de ce responsable, « *pivots de la relation de transport et négociants des derniers centimes du fret maritime* ». Cette phrase m'a intrigué et m'a laissé penser qu'il y avait, sans doute, un terrain prometteur du côté de cette profession dont je n'avais, à ce stade, encore jamais entendu parler.

C'est pourquoi, j'ai porté plus directement mon attention sur la fixation du taux de fret, c'est-à-dire le prix du transport maritime et non plus sur le prix de la marchandise transportée. Certes, je souhaitais au départ travailler dans une perspective plus large d'analyse du prix du transport, dans une approche économique articulée autour de la notion de « route maritime », mais après mes premiers entretiens exploratoires auprès des courtiers d'affrètement, j'ai finalement choisi de recentrer l'enquête sur la négociation de la prestation de transport. L'approfondissement de cette piste d'enquête m'a conduit à faire deux hypothèses de recherche : premièrement, que le courtier est un véritable pivot dans la mise en relation de l'offre et la demande de transport ; deuxièmement, que le complexe portuaire n'est pas le réel pivot du passage

terre-mer ; du moins s'il l'est d'un point de vue logistique, il ne l'est pas, du point de vue de la transaction qui se décide, pour une grande partie, dans les bureaux des courtiers d'affrètement maritime.

2 La négociation de la prestation de transport : enquêter dans le milieu du courtage

L'accès à ces bureaux a été difficile, à la fois du fait du travail relationnel à entreprendre et des contraintes liées au secret des affaires. L'ouverture d'un terrain d'observation a néanmoins permis d'engager l'enquête et d'initier une démarche de collecte plus systématique de données originales.

2.1 Des difficultés d'accès au terrain

Trouver sa place en tant qu'enquêteur en sociologie

Fort de mon entretien réussi à Rouen et de cette nouvelle perspective d'enquête qui s'ouvrait à moi, je commençais alors un travail de veille afin d'en apprendre plus sur cette profession, avant d'envisager une prise de contact. Après plusieurs semaines de recherche et de préparation, j'ai répertorié dans un tableur l'ensemble des cabinets français de courtage en affrètement maritime que je suis parvenu à trouver en consultant les annuaires professionnels. Après quelques dizaines de mails sans réponse, j'ai pris sur moi, en octobre 2015, de contacter directement, par téléphone, un courtier d'affrètement maritime. Ce premier entretien a été un échec important. Ce n'est que bien plus tard que j'ai réussi à saisir ce que cet échec pouvait m'apporter.

L'article de Muriel Darmon, « *Le psychiatre, la sociologue et la boulangère: analyse d'un refus de terrain* » (Darmon 2005) a constitué, à ce titre, une réelle prise de conscience méthodologique. Car cet échange téléphonique avait des choses à

m'apprendre sur le monde professionnel que je souhaitais investiguer, bien au-delà d'une simple correction à la marge de ma démarche d'enquêteur. Soit un monde où obtenir les coordonnées téléphoniques et rentrer en contact directement avec le courtier est très aisé – j'allais comprendre plus tard pourquoi – mais aussi où le secret des affaires revêt une place particulière, pouvant générer de la suspicion, voire une forme de défiance à mon égard.

[Entretien téléphonique octobre 2015, début d'après-midi]
Moi : <i>Bonjour Monsieur B, je suis doctorant en sociologie, je vous ai envoyé un mail il y a une semaine, mon sujet de recherche porte sur le transport maritime, je m'intéresse particulièrement au rôle des courtiers d'affrètement, dans la négociation et la fixation de ce prix, pourrions-nous convenir d'un entretien ultérieurement, j'aimerais beaucoup pouvoir m'entretenir avec vous ?</i>
B : <i>Vous êtes qui ?</i>
Moi : <i>Doctorant en sociologie, je cherche à comprendre, pour mon sujet,</i> (me coupe)
B : <i>Sociologie ? vous voulez quoi ? je comprends pas votre démarche...</i>
Moi : <i>je cherche à m'entretenir avec des courtiers d'affrètement maritime afin de mieux comprendre la manière dont se négocie le prix du transport maritime</i> (me coupe à nouveau)
B : <i>Ecoutez, je ne vois pas bien ce que la Sociologie peut comprendre là-dedans, je sais pas qui vous êtes ou ce que vous vous voulez mais je ne vous dirai rien, nous allons arrêter maintenant, j'ai du travail. (raccroche)</i>

Il est nécessaire de considérer les déconvenues dans le travail de recherche (Bizeul 1999 ; Guionnet et Rétif 2015), tel que les refus de répondre aux sollicitations de l'enquêteur, non pas comme un simple échec du protocole d'enquête, ou l'effet d'une succession de maladroites de la part du chercheur, mais plutôt comme un matériau d'enquête, à part entière. Cela permet, en outre, d'interroger la perception que les acteurs ont de la sociologie (Darmon 2005). Même si cet entretien a été le plus « violent » auquel j'ai eu à faire face, d'autres entretiens qui ont suivi ont révélé que les enquêtés avaient du mal à comprendre l'intérêt (et sans doute les compétences)

d'un sociologue à traiter un sujet tel que le transport maritime. Cette réflexion m'a permis de saisir que, dans cette configuration, accéder à des entretiens passerait nécessairement par une modification importante de « la présentation de soi » face à des imposants (Chamboredon et *al.* 1994 ; Laurens 2007). Dans cette perspective, le « bagage » économique qui était le mien, était largement plus facilement identifiable par les acteurs, qui, pour beaucoup, avaient fait des études supérieures en logistique ou en économie.

Ainsi, le protocole d'enquête a été remanié à deux niveaux :

1/ Passer par un intermédiaire a permis d'aplanir une grande partie des difficultés d'identification des acteurs. En l'occurrence, après un premier entretien avec un haut représentant de la chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime, la prise de contact a été facilitée. J'ai prioritairement ciblé les cabinets de courtage, membres de cette chambre syndicale, en prenant bien soin d'énoncer, au moment de la prise de contact, mon identification antérieure vis-à-vis de la chambre. Afin d'accentuer ce processus d'identification je prenais soin, à chaque fin d'entretien, de demander au courtier s'il m'était possible de contacter un de ses confrères de sa part.

2/ Arrêter de me présenter prioritairement et unilatéralement comme un universitaire, doctorant en sociologie, mais plutôt comme un étudiant, ayant aussi un bagage en économie. La perspective sociologique du travail d'enquête n'a toutefois jamais été cachée mais elle était présentée comme s'inscrivant, dans une démarche économique plus vaste dont l'un des piliers était la place de la confiance, dans la conduite des négociations et plus largement des relations d'affaires.

Ce deuxième remaniement ne m'a donc jamais détourné de ma volonté de pratiquer une enquête à découvert (Peretz 1998), en affichant clairement ma position d'universitaire, réalisant une enquête. Cette forme de franchise m'a notamment permis d'accéder à des documents d'entreprise (Arborio 2007, p. 28) et de pouvoir poser des questions précises me permettant d'éclairer et de mettre en perspective, par la suite, mes observations.

Faire avec les déconvenues : un contexte de « secret des affaires »

Dans les premières réflexions préparatoires à la mise en place d'une méthodologie visant à enquêter sur la négociation de la prestation de courtage, l'analyse de réseau, couplée à un enregistrement des entretiens puis à leur retranscription intégrale, est apparue comme une démarche de sociologie qualitative à la fois classique et intéressante. Ces deux pistes ont rapidement dû être abandonnées car anticipées et perçues comme dangereuses par les acteurs. Cette déconvenue a été l'occasion pour moi de saisir un autre élément central constitutif de cette profession, l'ampleur du secret des affaires et ses répercussions sur l'enquête (Bessière et Gollac 2017, p. 72). J'ai fait ensuite le choix déontologique de ne pas enregistrer les conversations à l'insu des acteurs, ni dans le cadre des observations directes, ni lors des conversations téléphoniques.

Par « secret des affaires », nous entendons toute forme de discrétion et de réserve dans la divulgation d'informations présentes dans le carnet d'adresse. Parvenir à créer un maillage de réseau professionnel, par une opération répétée de générateurs de noms, s'est donc avéré impossible. De même, il a été impossible d'enregistrer les entretiens. Si cela peut apparaître comme indispensable (Quivy et Van Campenhoudt 2011, p. 65) afin de conduire, dans les meilleures conditions possibles, la conversation entre enquêteur et enquêté, retranscrire fidèlement le discours et se concentrer pleinement sur la conversation, ici force est de constater que l'argutie « habituelle » *« tout sera bien entendu anonymisé, l'enregistrement n'a que pour but de me permettre de me concentrer pleinement sur notre échange »* n'a pas suffi à rassurer les acteurs. Bien au contraire, son abandon a été l'une des conditions qui ont progressivement permis d'ouvrir le terrain à l'observation.

2.2 Ouvrir le terrain à l'observation

L'opportunité de la première observation

Je commençais à accumuler quelques entretiens téléphoniques mais toujours aucun qui avait pu déboucher sur un entretien en face à face, a fortiori dans l'espace professionnel des courtiers. Sans doute comme dans bien des recherches, cette ouverture a été en grande partie le fruit du hasard. Poursuivant ma démarche initiale de démarchage des courtiers, par l'intermédiaire des références présentes sur le site de la chambre syndicale, j'ai eu la chance d'avoir un retour très encourageant de la part d'un cabinet.

Monsieur T...

Actuellement doctorant contractuel en sociologie économique, ma thèse porte sur les mécanismes de formation du prix du transport maritime. Ainsi, je souhaite approfondir mes connaissances dans ce domaine, notamment par une compréhension plus fine du métier de courtier d'affrètement maritime. L'objet central de ma démarche de recherche est de mettre en lumière la formation économique et surtout sociologique du prix du transport maritime.

L'idée est vraiment de sortir des modèles orthodoxes en économie des prix, en insistant notamment sur les notions de notoriété et de confiance qui participent au rapport entre l'armateur et le courtier d'affrètement maritime pour parvenir à un prix contractuel de transport maritime.

Je me permets donc de solliciter, de votre part, un entretien dans les prochains jours ou semaines, selon vos disponibilités.

Je vous remercie par avance de l'attention que vous porterez à ma demande et je reste bien entendu, à votre disposition, pour tous renseignements complémentaires.

Je vous souhaite une excellente journée.

Bien cordialement

Réponse intervenue quelques jours plus tard

Bonjour Monsieur Chevalier,

Désolé pour cette réponse tardive mais les périodes de retour de vacance sont parfois difficiles...

Votre étude paraît très intéressante et c'est avec plaisir que nous pourrions en discuter.

Une rencontre dans nos locaux afin de vous présenter notre activité, et un déjeuner auquel nous serions heureux de vous inviter me semble être la meilleure formule mais cela dépend bien évidemment de vos disponibilités.

Meilleures salutations

Après avoir répondu à ce mail, j'ai pu fixer avec ce cabinet mon premier entretien téléphonique dans lequel je n'ai pas manqué de saisir l'opportunité de l'ouverture exprimée dans ce mail et préciser ma motivation à venir, dans leurs locaux, pour envisager une rencontre, qui finalement a duré quatre jours.

Une entrée qui a refermé le terrain des grands cabinets

Approfondir la réflexivité sur le terrain, c'est également reconnaître qu'une des limites de ce travail d'enquête a été de ne pas avoir réussi à « négocier » ma position d'observateur auprès des grands cabinets de courtage ; notamment, auprès du leader français, Barry Rogliano Salles (BRS) qui emploie en France une quarantaine de courtiers d'affrètement maritime. Cela ne m'a néanmoins pas empêché de réaliser quelques entretiens dans ce milieu.

L'hypothèse explicative de cette faible accessibilité réside, à mon sens, dans mon absence de proximité immédiate à l'égard des habitus sociaux des courtiers des grands cabinets. Ce n'est que parce que j'avais bien compris le système et parfait ma connaissance technique que j'ai pu ensuite réaliser quelques entretiens nécessaires. Là où mon parcours pluridisciplinaire a été sans nul doute un avantage pour ouvrir le terrain des petits cabinets, où les courtiers, en majorité ont eu également un parcours pluriel teinté d'autodidaxie. Le fait que je ne sois pas diplômé d'une grande école ne m'a pas permis de décliner mes titres scolaires afin de créer un rapport de confiance

avec l'enquête (Chamboredon et *al.* 1994, p. 118). Cela a été, je le crois, un frein pour pénétrer ce microcosme. Dans son analyse des traders, Olivier Godechot reconnaît, lui-même, que son accès aux salles des marchés de produits dérivés a été conditionné à l'obtention d'un poste de stagiaire (Godechot 2005, pp. 7-20), lui-même rendu possible par la valorisation de son diplôme d'ingénieur « *supposé garantir la possession d'un grand nombre de compétences utiles et valorisées dans la salle (Ibid)* », obtenu au sein de (la grande) École Nationale de la Statistique et de l'Administration Economique de Paris (ENSAE).

Un nouveau prolongement plus exhaustif, « à rebours », capitalisant plus systématiquement sur les acquis de l'enquête aurait pu être envisagée à la fin de la recherche. Malgré son intérêt méthodologique, il a été limité pour deux raisons principales. D'une part, l'accès à des observations dans les grands cabinets laissait présager des coûts d'accès toujours importants qui faisait porter une menace sur l'achèvement de la thèse. D'autre part, mon poste à plein temps d'enseignant en SES dans le second degré, à partir de la troisième année de doctorat, m'a forcé à reconsidérer la perspective de rajouter un trop volumineux volet d'enquête à ce travail. Bien que limités en nombre, des entretiens très denses auprès des professionnels des grands cabinets ont néanmoins eu le mérite d'apporter des explications plus techniques sur la nature des interdépendances entre marché des lignes régulières et marché du *tramping*.

3 Méthode de recueil et d'analyse des données

La démarche qualitative a été privilégiée dans le cadre de cette enquête, le matériau est constitué de plusieurs périodes d'observation du travail et d'une soixantaine d'entretiens. Expliciter les choix de notre protocole d'enquête en matière de recueil et de traitement du matériau va nous permettre de justifier la démarche d'investigation qui a été la nôtre mais aussi d'enrichir ce bilan réflexif sur les conditions de l'enquête.

3.1 Démarche et matériau d'enquête

Pour mener à bien cette recherche, nous avons fait le choix de nous placer, dans une démarche qualitative, par le recours aux entretiens semi-directifs et à l'observation directe, sans volonté méthodologique d'opposer théorie et empirie (Demeulenaere 2012) ou de présupposer une théorie ancrée *Grounded theory* (Glaser et Strauss 1967) dans laquelle tout remonterait du terrain. L'accent a donc été mis sur un aller-retour régulier entre les données empiriques relevées sur le terrain et les apports théoriques qui pouvaient l'éclairer.

Les temps d'observation directe²⁶ se sont étalés sur quatre périodes, réparties sur deux ans et demi, variant d'un après-midi à quatre jours complets d'immersion. J'ai pu finalement recueillir un total de 62 entretiens (cf. l'annexe 1), auprès de plusieurs représentants de toute la chaîne de valeur (affréteurs, transitaires, armateurs, courtiers, agents commerciaux, trader, analystes, négociants, agriculteurs, organisations professionnelles, associations...), répartis sur cinq années ; 30 d'entre eux sont spécifiques aux courtiers d'affrètement maritime (cf. l'annexe 2) dont 23 menés auprès de courtiers de vrac.

Les entretiens avec les professionnels du courtage ont été exclusivement conduits auprès d'interlocuteurs de sexe masculin. Comme nous le verrons dans le chapitre 2, un rapide recensement des professionnels en activité montre que les femmes sont très fortement minoritaires dans le monde du courtage d'affrètement maritime français. Un objet d'étonnement rétrospectif a été de constater que cette question du sexe de l'enquête (Monjaret et Pugeault 2014) ne s'est pas immédiatement présentée à moi. Notons que, à propos des professions de courtage, une problématique comparable semble à l'œuvre dans le monde du courtage en ligne (Sarfati 2003, p. 81).

²⁶ Nous choisissons ici de considérer que l'observation n'a pas été participante même si les travaux d'Anne-Marie Arborio (notamment Arborio 2007) ont montré que, par sa nature même, l'observation directe ne signifie pas absence totale d'effet perturbateur dans la situation d'enquête. Nous envisageons le terme d'observation directe non pas pour nier que ma présence n'a eu aucun impact mais plutôt, pour signifier au lecteur, que mon travail d'enquête ne s'est pas traduit par une prise en main active du métier de courtier d'affrètement maritime.

A contrario, les travaux propres aux enquêtes à bord auprès du personnel navigant et l'effet de huis clos (Hutchins 1996) pose des questions d'un autre ordre que celles d'une enquête en milieu ouvert. Les thèses de Jasmina Stevanovic (2014) et de Claire Flécher (2015), qui ont enquêté auprès de navigants de la marine marchande, quasi-exclusivement masculins, ont placé cette question au cœur de leurs analyses (Stevanovic 2014, p. 340) et consacrent des développements importants et intéressants à la question de la présentation de soi de l'enquêtrice et au cadrage des relations d'enquête (Flécher 2015, p. 68). En revanche, pour ce qui concerne l'enquête auprès de petits entrepreneurs, la question du genre de l'enquêteur n'est pas directement abordée dans les analyses structurales (Comet 2007 ; Barthe, Chauvac et Grossetti 2016).

La question que cela pose, rétrospectivement dans ce bilan réflexif, c'est l'enjeu du genre de l'enquêteur comme élément explicatif de sa propre démarche d'investigation de l'objet de recherche. Succinctement, je souhaiterais mettre en avant deux éléments soulevés par ce constat. Un premier permet d'interroger la présentation de soi : être un homme qui peut justifier d'un bagage universitaire en économie, dans un milieu d'hommes résolument tournés vers le commerce international, a sûrement été un avantage pour cadrer la relation d'enquête. Un second questionne le façonnement de l'objet de la recherche qui n'a pas porté une attention immédiate à la problématique de la féminisation de l'activité. Pourquoi avoir pris cette direction ? Deux raisons principales le justifient. Tout d'abord parce que l'objet a plus été conçu au départ sous l'angle du marché que sous l'angle de l'emploi, ce qui n'a pas permis de révéler immédiatement le manque de féminisation de l'activité, la culture de l'entre-soi masculin présente au sein du courtage d'affrètement est de fait moins connue que dans la marine marchande. Ensuite parce que l'enquête a commencé par une démarche exploratoire au sein des complexes portuaires et agricoles assez peu féminisés, ce qui a eu pour effet de renforcer le caractère d'emblée masculin du terrain d'enquête.

L'observation

Le recours à l'observation directe (Fournier et Arborio 2010) s'inscrit dans une démarche qui vient préciser la question de recherche au fur et à mesure du déroulé

de l'enquête (Arborio 2007, p. 28). Un travail préparatoire de fond est nécessaire, tout au long de l'enquête (Soule 2007) afin de pouvoir prendre du recul par la suite et replacer cet exercice dans une perspective d'enquête plus large. Malgré tout, la préparation de la confrontation au terrain est aussi un apprentissage permanent (De Sardan 2000) qui n'est pas toujours formalisable par la lecture de manuels de méthode. Mes observations ont donné lieu à une prise de notes quotidiennes, au moyen d'un carnet de recherche (Becker 2002) parfois complété par des auto-enregistrements en magnétophone. Ces éléments complémentaires m'ont servi de repère pour la contextualisation des conditions de recueil de ce matériau.

L'entretien et ses contraintes

La mise en œuvre d'une méthode d'enquête par entretiens nécessite, en premier lieu, d'effectuer une analyse détaillée des objectifs, des acteurs et du cadre que l'on souhaite donner à son entretien (Guittet 2008), avant toute prise de décision. Cette préparation nécessite une veille informationnelle importante sur ces questions de méthodologie en vue de pouvoir adapter, au mieux, son discours à la situation. Il apparaît parfois nécessaire, pour obtenir des matériaux pertinents, de ne pas hésiter à sortir du champ de l'entretien pour aller à la périphérie et créer un climat plus favorable à la parole. L'entretien a pu parfois être compréhensif, au sens de Jean-Claude Kaufmann (1996) c'est-à-dire laissant croire à une conversation qui brise le rapport enquêteur/enquêté, en vue d'éviter les réponses de surface, induites par un entretien standardisé et directif. Volontairement peu directif, la feuille de route de l'entretien qui m'a servi de support (cf. l'annexe 3), a évidemment évolué au tout début de l'enquête, et a finalement reposé sur quatre volets principaux :

- Un premier volet biographique qui avait pour but de comprendre le parcours professionnel des enquêtés et les différentes étapes qui les avaient conduits au monde du courtage d'affrètement maritime.
- Un deuxième volet, organisationnel, centré autour de l'organisation de la profession et de sa structuration du point de vue de la chambre syndicale.

- Un troisième volet, plus technique, centré sur la négociation, des clauses de la charte-partie et plus largement sur la négociation de leurs prestations, en tant qu'intermédiaires du transport maritime au voyage.
- Un quatrième volet sur le « service après-vente » de la relation de courtage, c'est-à-dire une fois que le contrat signé et, plus particulièrement, sur la gestion des contentieux dans les affaires.

Le non-enregistrement des entretiens a été une difficulté méthodologique importante, dans le cadre de cette enquête (Quivy et Van Campenhoudt 2011) car j'ai éprouvé la crainte de perdre une partie du contenu. Une réflexivité sur les causes de ce refus m'en a finalement appris davantage sur ce monde. Le réseau d'affaires et la discrétion étant les deux pierres angulaires sur lesquelles reposent l'essentiel de la plus-value du courtage, l'absence totale de magnétophone a été pour moi un moyen de rassurer les acteurs et finalement d'ouvrir le terrain²⁷. L'essentiel du matériau a donc été recueilli par la prise de notes (Piette 1996) durant les entretiens et par l'élaboration d'un carnet de recherche pour les observations.

Le peu de visibilité des courtiers sur leur planning journalier, bien qu'éclairant du point de vue de la nature de la prestation de courtage, a été une contrainte méthodologique supplémentaire dans la conduite de l'enquête et a nécessité plusieurs ajustements. D'une part, il a fallu qu'une grande partie des entretiens se fasse par téléphone, car l'essentiel de leur activité est assuré par ce moyen de communication, mais aussi le soir après 19 heures ou le vendredi après-midi, des moments où, traditionnellement, l'activité est moins chargée. Les entretiens téléphoniques ont également offert davantage de flexibilité car les enquêtés ont des contraintes de réactivité qui sont incompatibles avec la possibilité de s'engager à une heure donnée et pour une durée précise. Nombre d'entretiens ont ainsi été reportés au

²⁷ Même s'il m'a été impossible d'enregistrer en direct les entretiens et que pour des raisons déontologiques, j'ai choisi de m'y conformer dans toutes les situations, y compris lors des entretiens téléphoniques, il n'en demeure pas moins que l'usage du magnétophone a été d'un réel secours. Profitant de moments de pauses dans la journée, le magnétophone s'est avéré très utile pour se substituer au carnet de recherche et enregistrer, au plus près de l'action, des observations, des impressions et des anecdotes.

tout dernier moment, demandant un effort supplémentaire de repositionnement du créneau.

Dans ces conditions, nous pouvons considérer que la prise de notes durant une conversation téléphonique, induite par l'impossibilité de l'enregistrement, a pu constituer un avantage méthodologique qui a relativement moins perturbé le déroulement que si cela s'était passé face à face. D'autre part, même lorsque les entretiens ont démarré au jour et à l'heure prévus, beaucoup ont été fréquemment interrompus en raison d'appels clients prioritaires. Ces éléments, là encore éclairant du point de vue de la pratique du courtage²⁸, ont grandement complexifié la dynamique de l'échange enquêteur/enquêté et plus largement le recueil du matériau.

3.2 Traitement des matériaux et articulation des résultats

Pour traiter le matériau, il est apparu que la meilleure chose à faire dans un premier temps était d'opérer un classement. Comme l'écrit Erving Goffman : *« on n'arrive sans doute ainsi à rien prouver, seulement à ranger, mais je pense que, dans beaucoup de domaines du comportement humain, c'est précisément là que nous nous situons. Un simple classement bien pesé, bien travaillé pour qu'il corresponde correctement (aux observations) est ce que nous pouvons faire de mieux actuellement. (cité par Strong 2000, pp. 41-42)»*.

Ce classement a été structuré autour de quatre principaux items qui sont apparus centraux afin de structurer la démarche d'enquête :

- 1/ Historiciser l'activité du transport : identifier des séquences historiques afin de comprendre la structuration progressive du transport maritime contemporain.

²⁸ J'ai en effet pu repérer lors de l'exploitation du matériau que 90% de mes entretiens avec des courtiers ont commencé par une « mise en garde » qui prenait, en substance cette forme : *« bon, à priori j'ai du temps, on est vendredi après-midi, mais vous savez tout peut arriver donc si je dois prendre un client on se recontactera après. »*

- 2/ Comprendre la place centrale du droit maritime et l'importance des contrats d'affrètement en tant qu'éléments structurants du marché.

- 3/ Recenser et ordonner les différents types d'opérations auxquelles j'ai eu à faire et les éléments qui expliquent les raisons de la pérennisation de cette activité de courtage.

- 4/ Proposer des profils et des parcours professionnels de ces courtiers, non pas dans une perspective de sociographie classique et d'étude systématique des parcours, mais plutôt pour comprendre la formation de leurs dispositions à la négociation à partir de leurs parcours, entre expériences maritimes et autodidactie de la négociation.

L'articulation des résultats a été pensée, en tout premier lieu, pour mettre en relation une perspective micro avec une perspective plus macro. La thèse de Catherine Comet (2004) bien qu'éloignée sur le plan du sujet, a été très inspirante sur le plan de la méthode et du rendu d'un travail de recherche articulant macro et micro. Afin de rendre compte des différentes catégories d'entrepreneurs en termes de rendement de leur capital social, l'auteure a fait le choix d'entremêler les démarches méthodologiques. Le recours à l'enquête ethnographique auprès des entrepreneurs dévoile un angle micro du capital social de ces derniers et celui du questionnaire, un angle macro de leurs stratégies relationnelles. C'est dans ce type de démarche que j'ai souhaité inscrire l'articulation des résultats, en considérant que la démarche qualitative visant à rendre compte des pratiques de négociation dans le milieu du courtage éclaire un angle micro de la prestation de transport et que la réflexion engagée sur l'outil de gestion *Baltic Dry Index* induisait une perspective macro, notamment à propos du rôle de cet outil dans la tarification des prestations.

Cette articulation a le mérite de soutenir que les macrostructures peuvent résulter de micro-événements étudiés à cette échelle (Cicourel 2008). Elle permet également de prévenir d'une forme de réductionnisme (Collins 1981), parfois orchestré par une approche purement micro des faits sociaux. Or, nous nous plaçons plutôt dans la perspective où aucun des deux niveaux d'analyse est autosuffisant en soi dans la mesure où les deux interagissent constamment entre eux. Ainsi, même si

l'enquête s'est particulièrement concentrée sur le marché au voyage comparativement à celui des lignes régulières, l'analyse approfondie du premier segment permet de souligner l'interdépendance qui existe entre les deux. Tenter de relier les microprocessus avec les macrostructures a soulevé de grandes difficultés car l'exposition des résultats de cette recherche pose un défi : les dimensions économiques y prennent souvent un aspect très technique, et j'ai éprouvé de grandes difficultés dans le traitement des données et dans l'écriture pour essayer de rendre cela intelligible.

Afin d'offrir au lecteur une compréhension progressive de la complexité de cette organisation, le chapitre suivant revient d'abord sur l'évolution des positions et des rôles sociaux des acteurs de l'affrètement au cours du temps, en dessinant une typologie historique des régimes d'affrètement maritime. Cela posé, il sera possible de détailler plus avant les caractéristiques de la profession, les transactions qu'elle opère, les formes d'interdépendance économique observables entre marchés, et le rôle des outils de normalisation dans la construction globale de l'activité et des prix.

Chapitre 1. L'évolution des régimes d'affrètement maritime. Une typologie socio-historique

L'ambition de ce chapitre est avant tout de rendre compte des évolutions majeures de l'affrètement maritime dans une perspective socio-historique. Il s'agira notamment de balayer les principaux éléments constitutifs des négociations et des évolutions du fret afin de comprendre le contexte global dans lequel les acteurs construisent leurs transactions. Évidemment, ce premier chapitre ne saurait rendre compte de l'ensemble des évolutions du transport maritime depuis le XVIII^e siècle tant au niveau technique ou économique que réglementaire. Seule une approche encyclopédique pourrait s'y employer dans les moindres détails, à la manière des quatre volumes *The sea in History* (Buchet et al. 2017), publiés par le groupe de recherche Océanides.

Étant donné notre objet d'enquête, il s'agit de concentrer notre analyse sur les grandes évolutions de l'affrètement maritime dans le transport de marchandises, ce qui exclut donc l'activité de pêche et le transport de passagers. En construisant une typologie historique des régimes d'affrètement, nous allons proposer un cadre de compréhension sociologique des évolutions politiques, techniques et économiques. L'intérêt de cette démarche réside dans la capacité à sociologiser l'environnement social étudié, en y incorporant une réelle profondeur historique (Elias 1977), qui se révèle cruciale pour discerner les fondements sur lesquels repose l'organisation du transport maritime de marchandises telle que nous la connaissons aujourd'hui. A cet effet, nous trouverons opératoire dans le cadre de ce travail de définir et mobiliser la notion originale de « régime d'affrètement maritime ».

Les travaux qui portent sur l'histoire du transport maritime ont mis en lumière les évolutions séculaires qui ont rythmé les principales transformations du négoce et de l'armement des navires. Ils montrent notamment les liens économiques et politiques qui reliaient la sphère du négoce et du transport maritime, dans un contexte de commerce qui tend à devenir de plus en plus transnational. L'autonomisation

progressive du négoce vis-à-vis de l'armement a été l'une des mutations essentielles du secteur maritime depuis le XIXe siècle (Marnot 2015). L'analyse de ce processus sera au cœur de ce premier chapitre. Il s'agira de comprendre comment, par un double mouvement historique de complexification technologique et de facilitation de l'expansion des échanges, la rationalisation des activités de transport a précipité le négoce à un bout de la chaîne de valeur (Gereffi et Korzeniewicz 1994) et le transport maritime à un autre. Plus largement, ceci nous permettra d'expliquer les principaux éléments qui, depuis le début du XXe siècle (Coutansais 2010), sont à l'origine de la dynamique de maritimisation de l'économie mondiale présentée dans l'introduction.

Ce premier chapitre sera structuré autour de cinq sections. La première section amorce le propos en présentant le cheminement méthodologique mis en place afin d'aboutir à un modèle typologique des régimes d'affrètement maritime. L'objectif sera de souligner l'intérêt de cette démarche et d'insister particulièrement sur les critères constitutifs de l'analyse typologique. La deuxième section se concentrera sur l'analyse du premier régime d'affrètement maritime, et plus précisément des raisons pour lesquelles les secteurs de l'armement et du négoce étaient alors totalement confondus. La troisième section de ce chapitre analysera le moment de séparation de ces deux secteurs et se concentrera sur les différents éléments qui ont conduit à l'autonomisation progressive de l'armement, marquant le passage vers un deuxième régime d'affrètement maritime. Une quatrième section permettra d'aborder un nouveau et dernier régime d'affrètement maritime marqué par l'hyper-rationalisation de l'activité de transport dans un contexte de droit international de la mer qui commence à prendre son essor. Enfin une cinquième et dernière section permettra de dresser le bilan des résultats de l'analyse typologique et d'introduire clairement une distinction entre régime d'affrètement et contrat d'affrètement maritime. Cette première avancée justifiera l'objet de recherche, axé entièrement sur l'affrètement maritime au voyage.

1 Construire une typologie des régimes d'affrètement maritime

L'affrètement maritime, au sens le plus général, correspond à l'utilisation d'un navire en vue de réaliser une opération commerciale de transport de marchandises par voie maritime. Nous aurons recours à la notion de régime d'affrètement maritime, entendue comme l'ensemble des arrangements institutionnels, des règles et des représentations qui permettent de définir un cadre d'action et d'échange commun pour l'organisation de cette activité. Nous nous inspirons ici de la démarche initiale utilisée par Jane Jenson et Susan Philips (1996) et de ses prolongements (Jenson 2001) pour construire la notion de régime de citoyenneté. L'auteure définit en effet un régime de citoyenneté comme « *les arrangements institutionnels, les règles et les représentations qui guident simultanément l'identification des problèmes par l'État et les citoyens, les choix de politiques, les dépenses de l'État, ainsi que les revendications des citoyens.* (Jenson 2001, p. 46) ». Elle démontre en outre que la mise en place de nouvelles prestations sociales majeures est de nature à expliquer le glissement d'un régime de citoyenneté vers un autre.

C'est dans ce prolongement que nous inscrivons le façonnement de notre notion de régime d'affrètement maritime. Nous l'envisageons à ce titre comme un outil conceptuel pertinent pour rendre compte des évolutions majeures de l'affrètement maritime, sans les prendre isolément, mais aussi et surtout pour souligner les raisons principales qui ont contribué à placer certaines organisations, en fonction des époques, en capacité de pouvoir largement influencer les dispositifs et les modes d'organisation de l'activité. En ce sens, les travaux de Jens Beckert et Patrik Aspers (2011) portant sur la structuration du marché ont montré que pour pouvoir expliquer les positionnements des dispositifs et des produits qui le composent, il est indispensable de comprendre le régime donné (*given regime*) dans lequel ils s'inscrivent : « *Les organisations jouent un rôle dans le processus d'évaluation non seulement par la conception des dispositifs du marché mais aussi par le positionnement des produits*

qui se situe sous le "régime donné" des dispositifs qui priment sur le marché. (Beckert et Aspers 2011, p. 23, traduction de l'auteur) ».

La mobilisation d'un outil idéal-typique constitue en soi, malgré son intérêt méthodologique, une prise de risque pour le chercheur, tant cette notion ne fait pas consensus dans la littérature d'un point de vue théorique et peut même devenir « *le terme fétiche du chercheur de terrain en position défensive* » (Coenen-Huther 2003, p. 532). La représentation issue de cette méthode constitue, de fait, un tableau idéal, une idéalisation (Weber 1918) qui donne cependant du sens à des formes historiques complexes (Paugam 2014) et permet de mettre en lumière des éléments invisibles par une autre approche méthodologique. A l'issue d'une mobilisation de travaux d'historiens, nous allons nous employer à déterminer les fonctions et les évolutions historiques de l'affrètement maritime.

L'exercice idéal-typique, à visée typologique, devant les difficultés méthodologiques qu'il soulève, sera envisagé ici comme une production intermédiaire (Demazière 2013) visant à éclairer un processus global plus large de compréhension du contexte socio-économique dans lequel les acteurs évoluent de nos jours. L'éclairage apporté par la mobilisation de cet outil permettra en outre de justifier le prisme envisagé pour mener à bien le travail de recherche dans sa globalité, à la fois dans le type d'affrètement particulier choisi, mais aussi, dans le groupe professionnel choisi, les courtiers d'affrètement maritime. La compréhension du processus historique de construction des régimes d'affrètement maritime va, par ailleurs, nous permettre de distinguer clairement deux notions ambivalentes, contrat et régime d'affrètement. Cette distinction va être très importante pour la suite de notre travail dans la mesure où les acteurs négocient des contrats d'affrètement spécifiques d'un point de vue juridique, dans un régime d'affrètement lui aussi particulier du point de vue de l'historicité de son organisation économique et sociale.

D'emblée, disons-le, notre typologie socio-historique se construit « manuellement », dans une perspective qui a pour objectif de rendre compte de la dynamique interne d'un système (Grémy et Le Moan, 1977). Il ne s'agit pas ici de considérer que c'est l'agrégation de données individuelles, d'un point de vue

quantitatif, qui permet de dégager des « types » (Demazière 2013). Il s'agit plutôt d'inscrire des « unités-noyaux » dans une notion plus vaste de relation économique dont les dynamiques font évoluer l'affrètement maritime dans son ensemble, de laquelle procède l'avènement d'un nouveau régime. La définition, la transition et l'articulation des trois types de régime d'affrètement maritime présentés ici ont été construites autour d'un critère commun. Il s'agit de comprendre comment les évolutions des relations économiques entre la sphère du négoce et de l'armement ont fait évoluer l'organisation de l'activité.

Méthodologiquement et théoriquement, la démarche est comparable à celle qu'entreprend Weber dans « La ville » (Weber 1986). Dans cet ouvrage, l'auteur propose une explication dynamique des évolutions qui ont marqué les principaux bouleversements de l'organisation sociale à l'intérieur des villes occidentales dans la longue durée. En considérant, grâce à l'outil idéal-typique que toute la structuration de l'organisation sociale repose sur deux piliers, l'économique et le politique, l'auteur se propose de conceptualiser le passage d'un mode d'organisation qui repose sur une élite politique caractéristique des villes antiques à une nouvelle organisation, impulsée par une élite économique, et qui sera révélatrice de l'organisation sociale des villes occidentales durant toute la période du Moyen Âge. C'est dans ce type de construction méthodologique que nous nous situons.

Le socle épistémologique que nous revendiquons ici rend nécessaire le besoin de définir le concept central employé afin de faciliter la contextualisation des explications à venir et éviter de lourds contresens dans l'utilisation des types historiques (Passeron 2001). Par relation économique, nous entendons ici l'ensemble des relations qui structurent les échanges commerciaux afin d'organiser l'affrètement maritime, du point de vue de la marchandise transportée, des capitaux ou encore des acteurs. Ainsi, trois sous-critères vont nous permettre d'expliquer les transformations et recompositions des relations économiques : le niveau de technicité du transport maritime, le statut juridique des entreprises contractantes (en tant que révélateur de l'origine des capitaux), ainsi que le degré d'institutionnalisation des échanges dans lequel la transaction s'effectue.

Nous verrons tout d'abord, dans le premier régime d'affrètement maritime, que le négociant est, du fait de sa polyvalence, au centre de la relation économique, seul à décider pour l'ensemble de la chaîne de valeur. Le basculement du premier au second régime est caractérisé par la spécialisation des activités de commerce et de transport entraînant l'autonomisation d'un nouveau groupe professionnel, l'armateur. Enfin, l'avènement d'un troisième régime d'affrètement maritime sera caractérisé par une augmentation croissante du nombre des acteurs, de la complexité de la chaîne de valeur et de l'institutionnalisation des échanges.

2 Un premier régime historique d'affrètement maritime entre les mains du négociant (XVIIe-XIXe).

L'importance capitale des ports de commerce dans le développement économique des sociétés anciennes a depuis longtemps été soulignée (Polanyi 1963). La dynamique d'accumulation urbaine est en effet, on le sait, un moteur du capitalisme (Bairoch 1985 ; Tilly 1989 ; Tilly et Blockmans 1994). Néanmoins, pour comprendre les régimes d'affrètement, il faut davantage se centrer sur l'organisation des relations économiques entre négociants, qui étaient, à l'époque moderne, propriétaires des marchandises comme des moyens de transport. L'évolution de ces relations permet de faire ressortir les facteurs qui ont progressivement conduit à faire émerger un secteur du transport maritime autonome de la sphère du négoce.

2.1 La confusion historique du négoce et de l'armement

Les spécificités du groupe social des négociants

Le terme « négoce » apparaît en français à partir du XIIIe siècle (Goguelin 2005, p. 151), il renvoie au sens des affaires et au fait de pratiquer le commerce. Le négociant devient la personne qui incarne cette activité. Une des premières mentions

de la figure du négociant, dans un ouvrage littéraire, provient des écrits de Jacques Savary (1622-1690) dans son ouvrage « le parfait négociant » paru en 1675. Cet ouvrage, qui se veut être un manuel d'éducation à l'usage de tous ceux qui souhaiteraient devenir négociants (Pourchasse 2014), illustre la densité et la complexité des transactions marchandes de cette époque.

Le négociant s'impose durant le XVIIIe siècle comme une « figure locale » de première importance. Profitant d'un contexte de commerce colonial, il a su se constituer en véritable groupe socio-professionnel à part entière (Martinetti 2013) qu'il faut distinguer d'autres groupes constitués à l'époque (Durand, 1980) comme les marchands, les bourgeois et les commerçants. Il ne nous appartient pas de trancher la question de la stricte appartenance du négociant à la sphère des marchands ou des commerçants, en revanche nous pouvons noter que pour être considéré comme négociant, il est primordial de gérer d'importants volumes de marchandises, un commerce de « gros » en somme. Néanmoins, loin d'être uniquement un acteur qui a réussi dans le monde des affaires, le négociant est aussi une personnalité importante de la ville dans laquelle il exerce et au sein de laquelle il jouit d'un mode de vie particulier et souvent privilégié : « *les négociants forment une aristocratie du commerce, une ploutocratie aux limites un peu floues, mais qui a conscience d'être différente et au-dessus des autres commerçants.* (Carrière 1973, p. 247) ». Progressivement, les négociants se sont structurés et ont développé par la suite une conscience collective forte qui va permettre de peser dans les affaires. Ce nouveau groupe professionnel va parvenir à obtenir des privilèges d'exclusivité non négligeables. Les négociants français métropolitains vont réussir, entre autres, à imposer un monopole commercial avec les colonies de l'époque (Tarrade 1996), qui perdurera jusqu'à la révolution française.

Il semble opportun d'affiner les critères constitutifs de ce groupe professionnel. Dans le cadre de ce travail, nous adopterons la définition retenue par l'historienne Silvia Marzagalli (Marzagalli 2000). La figure du négociant repose ainsi sur quatre grandes caractéristiques.

1/ La portée internationale de son réseau d'affaires. L'horizon des échanges qui sont gérés et les différents intervenants qu'il peut mobiliser en son nom, dépassent largement les frontières territoriales nationales. Le négociant est donc un acteur central du commerce international de cette époque qui, grâce à plusieurs « compétences négociantes » (Jeannin 1995) telles que la fine connaissance des marchandises vendues et transportées, une certaine maîtrise des arcanes du droit commercial et de la géographie, est capable d'organiser la vente et le transport d'une marchandise à travers un grand nombre de comptoirs commerciaux disséminés de par le monde. Il serait toutefois incorrect de considérer que le négociant a uniquement le regard tourné vers la mer et le commerce international (Bartolomei 2011), le maillage territorial du négoce se structure également à l'intérieur des terres.

2/ Son réseau de relations professionnelles est à la fois dense et étendu géographiquement tout en étant, le plus souvent, assez concentré au sein d'une cellule familiale. La densité du réseau d'un négociant peut se jauger à l'aune du nombre et de la qualité des correspondants étrangers qu'il peut mobiliser dans la conduite des affaires. De même, les mariages organisés entre grandes familles de négociants constituent un autre moyen de renforcer son implantation dans d'autres villes stratégiquement importantes, tant sur le plan national qu'international (Coty et Richard, 1980 ; Trivellato 2003, p. 595).

3/ Le négociant se caractérise également par sa recherche constante d'affaires présentant une certaine sécurité économique, un risque « calculé » (Pétre Grenouilleau 2001) afin de pérenniser sa notoriété. Il doit ainsi tout mettre en œuvre afin de préserver sa réputation et la confiance que le réseau relationnel place en lui.

4/ La polyvalence des tâches et des activités constitue le quatrième et dernier pilier et sans doute le plus crucial si l'on souhaite définir le métier de négociant durant cette période historique. La polyvalence est véritablement le maître mot afin de définir objectivement la pluralité des activités dans lesquelles le négociant s'inscrit pleinement « *Le négociant peut être, selon les opérations, acquéreur, vendeur, assureur, banquier, armateur, commissionnaire, commanditaire, parfois même producteur.* (Marzagalli 2000, p. 34) ».

C'est donc sur ce socle de polyvalence que repose le premier régime historique d'affrètement car il détermine de fait la relation économique qui relie l'ensemble des critères choisis dans le cadre de cette typologie.

La polyvalence des tâches

La polyvalence des tâches mises au service d'un développement d'activité à l'international caractérise donc à la fois le fonctionnement et les objectifs des entreprises de négoce de ce siècle²⁹. Toutefois, il convient de préciser d'emblée que la polyvalence peut s'exprimer au travers d'un modèle organisationnel, basé sur la diversification des branches des activités. L'étude des livrets de compte de certaines compagnies de l'époque notamment la société Van Damne, à Rouen, au début du XVIIe siècle (Bottin et Hook 1989) a permis de révéler la sophistication des montages d'entreprises et l'entremêlement complexe de fonctions et d'activités connexes (crédit, change, négociation de marchandises ...) au sein d'une même compagnie, marqueur de la polyvalence de l'époque. Dans cette perspective, l'armement qui se résume au transport de marchandises par bateaux à voiles, est une activité complètement intégrée au sein de la compagnie.

Le XVIIIe siècle est le siècle de l'augmentation des opportunités de commerce ce qui a pour effet d'augmenter le recours aux associations commerciales (Lespagnol 1989) entraînant une double conséquence. D'une part, obtenir les capitaux suffisants afin de financer des voyages lointains et d'autre part, réduire les risques de faillite en cas d'avarie. Les sociétés de marchandises constituent la forme juridique la plus représentative d'une association temporaire entre négociants afin de spéculer sur une marchandise.

Cette association éphémère est corrélée à la spéculation commerciale, elle n'a pas forcément vocation à perdurer par la suite mais a le mérite de proposer une

²⁹ On en trouve une très bonne illustration dans l'ouvrage rédigé en 1723 par Jean-Pierre Ricard sur le négoce à Amsterdam (1723) « Le négoce d'Amsterdam : contenant tout ce que doivent savoir les marchands et banquiers ».

association flexible, le temps d'une transaction. Ces associations commerciales touchent l'ensemble des activités du négoce, de la marchandise à l'assurance ou encore l'armement. En mettant en commun une partie de leurs fonds, les négociants peuvent créer des structures plus ou moins pérennes qui ont une capacité financière importante, de nature à pouvoir armer et assurer un grand nombre de navires et, le cas échéant, à pouvoir faire face à une déconvenue. En ce sens, l'association commerciale apporte, outre la capacité à concentrer des capitaux divers, un moyen de diluer le risque inhérent au monde des affaires et particulièrement présent au sein du commerce maritime.

Dans un contexte où l'affrètement maritime est entièrement géré par le négociant, l'association maritime peut prendre la forme de copropriété partagée dans l'exploitation d'un navire (Carrière 1973). Concrètement, on divise la valeur du navire en 24 parts égales nommées « quirats », l'accord de répartition des quirats entre divers pourvoyeurs de capitaux est à renouveler à chaque traversée. Posséder un quirat revient donc à posséder 1/24^{ème} de la valeur totale du navire. Ce système permet ainsi de faire converger les capitaux et présente une flexibilité attractive pour les agents ayant une forte épargne et souhaitant prendre un risque limité. Toutefois, l'association commerciale s'inscrit aussi pleinement comme la continuité de l'un des piliers centraux du négoce : densifier les rapports familiaux au sein du monde des affaires. Ainsi, des accords maritimes peuvent se confondre, voire être à l'origine d'associations commerciales.

Les associations commerciales, qu'elles soient concentrées sur la marchandise ou le transport, relèvent donc d'un double objectif de la part des acteurs négociants : d'une part, un objectif économique de rentabilité conjoncturelle et d'autre part, un objectif de renforcement du réseau social avec une finalité davantage structurelle. L'objectif du négoce est de s'insérer dans l'ensemble des canaux économiques sociaux et politiques et par la même avoir les capacités d'influer sur l'ensemble des activités commerciales et maritimes.

Un contexte transnational de monopolisation des activités commerciales

Si les pages précédentes ont dressé les grandes lignes de la figure du négociant en tant que marchands polyvalents elles ont surtout souligné les spécificités du négoce français et de son financement. Ce dernier fait plutôt figure d'exception à l'échelle européenne du fait de sa forte réticence à se concentrer au sein de capital des grandes compagnies de commerce (Haudrière 1991, p. 181) sous la forme de société par actions, comme cela a été le cas dans d'autres pays d'Europe.

Revenir très brièvement sur ce processus de monopolisation des activités commerciales entre l'Europe et l'Inde tout autant que son démantèlement généralisé à terme, pose les jalons d'une meilleure compréhension du contexte et des conditions qui ont favorisé l'autonomisation progressive de l'armement. Durant cette période le négoce transnational s'inscrit étroitement au sein de configurations commerciales monopolistiques d'État agencées au niveau transnational. Les différentes compagnies des Indes, orientales ou occidentales qui ont vu le jour durant cette période et se livrent une concurrence féroce en sont des exemples représentatifs. Elles se structurent autour de chartes octroyées par les gouvernements nationaux qui ont pour fonction de réguler les échanges entre l'Europe et les grands comptoirs commerciaux.

Les travaux de Philippe Haudrière (2006) résument ce parcours en trois étapes distinctes. Dans la première phase, qu'il nomme « création de la compagnie des Indes » et qui s'étend du milieu du XVI^e au milieu du XVII^e siècle, l'avènement de ces compagnies d'État a pour effet de regrouper et concentrer, en son sein, les entreprises qui souhaitent prendre part à la compétition transnationale. La seconde phase, qui va s'étaler sur près d'un siècle, celle de « la maîtrise navale des occidentaux » correspond à un double mouvement : d'une part un nouveau renforcement de concentration nationale au niveau des chantiers liés à la construction navale et d'autre part une spécialisation des échanges sur quelques produits très lucratifs tels que les épices, les thés ou encore les cafés. Enfin, la dernière phase, qui débute dans la seconde moitié du XVIII^e siècle, marque le déclin de ce modèle économique caractéristique de cette époque. Les États, tour à tour, procèdent au démantèlement des compagnies en vue de procéder à une domination davantage coloniale que commerciale. Dans ce

mouvement de fond généralisé, l'Angleterre sera le dernier pays à procéder au démantèlement de sa compagnie au début du XIXe siècle.

Ce contexte de mutation profonde des configurations d'affaires sous l'égide de la structuration et la déstructuration des monopoles commerciaux a montré l'importance que les États accordent au commerce transnational et plus particulièrement au chantier naval. En France, la fin du XVIIIe siècle, marquée par la révolution française, est une période de libéralisation massive qui bien que déterminante n'est pas la seule explication qui permet de comprendre l'avènement progressif d'un tout nouveau groupe professionnel, celui des armateurs.

2.2 L'autonomisation progressive de l'armement

Cette période de transition progressive s'est étendue sur un siècle et a connu de nombreuses transformations permettant de passer d'une situation où l'armement était une sous-branche d'activité dans la polyvalence du négoce (Carrière 1973, p. 250) totalement intégrée dans la chaîne de valeur globale, à une autonomisation complète permettant l'émergence d'un nouveau groupe professionnel dont l'ampleur ne cessera de croître tout au long du siècle suivant. L'importance de cette transformation se ressentira particulièrement dans la modification du champ lexical professionnel qu'elle va générer, laissant apparaître pour la première fois le terme d'armateur dans les annuaires professionnels. Le cœur de cette transformation résulte principalement d'un mouvement croissant de complexification de l'activité maritime, lui-même inscrit dans une transformation beaucoup plus vaste du secteur industriel dans son ensemble.

La disparition de l'appellation négociant-armateur dans le champ lexical professionnel

Par souci de clarté, et afin de rendre la complexité de l'activité de transport à cette époque, il convient de distinguer l'activité d'armement de navires marchands qui prévalait à la profession d'armateur qui émerge durant cette période. *« Car si la fonction d'armement existe depuis que des navires prennent la mer, la profession*

d'armateur est nouvelle. (Caty et Richard 1986, p. 17) ». L'armement naval, au sens strict, a une connotation militaire. Il correspond au fait d'équiper un bâtiment conçu pour la guerre en armes. Dans le cadre de ce travail, nous envisageons la notion d'armement uniquement sous l'angle du commerce par voie maritime. En ce sens, l'armement correspond au fait d'équiper un navire marchand en fournitures, équipages et ressources diverses, afin qu'il puisse accomplir un transport par voie maritime. Un négociant a donc tout à fait la possibilité d'armer un navire à ses frais afin de réaliser une transaction commerciale. L'armateur désigne celui qui est propriétaire d'un ou plusieurs navires. Dans ces conditions, les négociants de l'époque étaient de fait, entre autres choses, des armateurs puisqu'ils étaient propriétaires de navires et parfois même constructeurs de navires (Beauchesne 1983). En revanche, l'autonomisation progressive de l'armateur, comme acteur complémentaire mais indépendant du négoce, a été le résultat d'un processus long et c'est dans cette perspective d'autonomisation professionnelle de cette activité que nous allons nous situer dans la suite de ce chapitre.

Rendre compte de la période exacte durant laquelle ce nouveau groupe professionnel se serait clairement constitué, se révèle être une tâche complexe. L'analyse des qualificatifs professionnels employés dans les annuaires spécialisés et les encyclopédies de l'époque constitue cependant une ressource de premier plan afin de deviner les mutations à l'œuvre au sein du négoce ainsi que les prémices d'un mouvement de spécialisation de l'armement. Alors que la polyvalence du négociant était implicite, la mention d'un nouveau qualificatif en suffixe va progressivement s'imposer, la mention « négociant » étant notamment précisée par « négociant-armateur » (Barak 1982, p. 475). Ce changement lexical est la preuve tangible d'une montée en puissance de l'armement (Caty et Richard, 2003, p. 68) dans l'activité économique de l'entreprise et plus largement dans la part de fortune des propriétaires induite par des activités d'armement.

Il n'en demeure pas moins que l'emploi du terme négociant de manière « isolé » dans les annuaires professionnels ne disparaît pas complètement durant cette période mais est de plus en plus complété par un autre qualificatif, marquant le passage de la polyvalence à une forme de spécialisation (négociant en grains, en vins ...).

Il faudra encore attendre quelques décennies avant de trouver dans la littérature professionnelle l'appellation « armateur » sans préfixe ni suffixe, puisque les premières mentions de l'armateur, en tant que groupe professionnel constitué, doté d'une spécialité d'activité reconnue, apparaît progressivement dans les annuaires professionnels de France entre 1869 et 1890, soit en pleine révolution industrielle.

L'autonomisation de l'armement, résultat d'une complexification croissante de l'activité

L'un des plus grands bouleversements dans le transport maritime de cette époque a, sans nul doute, été la disparition progressive du modèle traditionnel de navire marchand « en coque bois et à voile », remplacé progressivement par des navires à vapeur et en fer³⁰. Cette modification technologique profonde est venue complètement reconfigurer la relation économique qui liait les acteurs à cette période pour au moins deux raisons principales. D'une part, l'avènement de la navigation marchande motorisée rend possible, d'un point de vue logistique, la création de lignes régulières puisqu'il devient effectivement possible d'organiser des trajets à des heures de départs et d'arrivées fixes, c'est-à-dire avec plus d'indépendance vis-à-vis des aléas de la mer et notamment du vent. D'autre part, le pilotage, l'entretien et plus globalement la conduite de ces nouveaux bâtiments obéissent à de nouvelles logiques d'un point de vue technique, ce qui vient profondément modifier les attentes et les qualifications requises de la main-d'œuvre navigante. C'est finalement sur l'explicitation de ces deux mouvements concomitants du transport maritime que nous poserons les bases constitutives de la spécialisation du métier d'armateur.

Les prémices de la construction de bateau à vapeur sont antérieures à cette époque, elles remontent à la fin du XVIIIe siècle et ont été le fruit d'une conception progressive qui a su dépasser d'importants problèmes techniques et technologiques avant de pouvoir s'imposer (Payen 1995). Il serait bien trop difficile de retracer avec précision l'ensemble des cheminements qui ont permis de surmonter les difficultés

³⁰ L'histoire des techniques maritimes de navigation est bien entendu plus complexe, même s'il est indéniable que la révolution du moteur à vapeur a joué un rôle crucial. Les navires à voile n'ont cependant jamais entièrement disparu mais ils ont perdu progressivement leurs attraits en tant que transporteurs de marchandises.

techniques, économiques et politiques du bateau à vapeur. Nous pouvons cependant, par souci de clarification, rappeler quatre grands défis (Barron 2016) qui permettent de résumer l'étendue des questionnements technico-économiques qui ont entouré l'usage de la vapeur dans la navigation maritime.

Tout d'abord, obtenir une visibilité et une stabilité dans la maîtrise des coûts de production et d'entretien afin de pouvoir envisager la production de navire à vapeur à l'échelle industrielle. Puis, être capable de concevoir des bateaux suffisamment rapides pour concurrencer la voile et suffisamment grands pour pouvoir embarquer du fret, au-delà des machines et des combustibles indispensables à son bon fonctionnement. Maîtriser d'un point de vue technico-logistique l'approvisionnement en charbon au départ du voyage mais aussi durant les longues traversées qui nécessitent un réapprovisionnement potentiel constitue un autre défi majeur. Enfin, adapter les exigences techniques à une nouvelle main-d'œuvre maritime, profondément modifiée et élargie, requérant notamment davantage de qualification et l'apparition de nouveaux métiers, tels que celui de mécanicien.

En outre, les coûts de construction et de fonctionnement de ces navires à vapeurs sont deux à trois fois supérieurs à ceux des navires à voiles (Caty et Richard 2003, p. 66). En cause, le coût des matières premières de construction et des machineries à l'œuvre et la consommation du combustible (charbon) nécessaire pour le fonctionnement du bateau. La mécanisation importante qui caractérise le bateau à vapeur s'accompagne donc de coûts incompressibles, tout aussi importants dans l'entretien et la réparation des machines présentes à bord. Il faudra attendre 1870 et la généralisation des moteurs à double expansion (Berneron-Couvenhes 2007) pour réduire de moitié la consommation de combustible, ce qui augmentera la productivité et, par là même, la compétitivité de ce nouveau moyen de transport face au modèle traditionnel à voile.

L'augmentation considérable du coût de la construction navale a eu ainsi un impact décisif en termes de structuration des relations économiques de cette époque. En effet, l'augmentation des besoins en capitaux nécessaires afin de financer les projets de construction navale devient bien trop importante et encourage l'adoption de

plus en plus fréquente du cadre juridique de la société par actions. En conséquence, le recours croissant au marché financier, qui touche tous les grands domaines d'investissement industriel (Hautcoeur 2007), contribue à autonomiser la construction navale du négoce et à accentuer le processus de spécialisation de l'armement observable au cours du siècle.

L'arrivée des bateaux « cargos » à cette époque illustre bien l'essor de ce nouveau modèle de développement industriel, qui plaide pour des navires plus grands et plus rapides (Lenhof 2005). Dans le même temps, la complexification technique des tâches de navigation a profondément modifié les qualifications recherchées auprès du personnel de navigants (Cocharde 2011), générant une élévation du niveau de technicité requis autant qu'une forme de coupure entre le pont et le nouveau secteur de « la machine », où s'exerce l'autorité d'un nouvel homme fort de la navigation, le mécanicien. Cette élévation générale du statut de la main d'œuvre navigante a permis l'avènement d'une réelle autonomisation de la marine marchande en tant que secteur économique stratégique (Paradeise 1984), même s'il n'en demeure pas moins qu'un large mouvement de professionnalisation du métier de marin, notamment chez les officiers, avait déjà vu le jour dès l'époque de la navigation à voile (Elias 1950).

Une séparation inscrite dans des transformations industrielles globales

Malgré des crises économiques profondes, la deuxième moitié du XIX^e siècle reste, un temps, marqué par l'augmentation des opportunités d'échanges, notamment grâce à une volonté politique de facilitation des échanges intra-européen et extra-européen. Ainsi, d'après le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), le taux d'ouverture de l'Europe, permettant de jauger le niveau des exportations et donc l'intégration commerciale des pays, a doublé sur la période 1830-1870 (CEPII 2016).

Nous avons déjà évoqué l'arrivée de la machine à vapeur sur les mers, il n'en demeure pas moins que ce nouveau mode de transport a également complètement bouleversé la manière de concevoir l'acheminement de marchandises à terre (train à vapeur sur les rails) vers l'*hinterland*. Malgré des investissements d'infrastructures

considérables, l'abaissement des coûts et du temps de transport représentent un formidable vecteur d'amélioration de la productivité : « *l'économie de temps, sans parler ici de l'économie du coût du transport, devient un facteur extraordinairement fécond de la richesse des nations.* (Jouffroy 1931, p. 504) ». En France, 1842 reste une date emblématique de l'histoire économique puisque c'est à cette période que l'État français décide de lancer un vaste plan de construction de chemin de fer à l'échelle du pays tout entier (Delpech et Rollet 2017) afin de compenser les retards en la matière, vis-à-vis d'autres pays européens comme l'Angleterre, qui était entrée bien plus tôt dans le machinisme. L'application de cette volonté politique entraîne une mobilisation massive de capitaux et l'émergence des premières grandes compagnies privées ferroviaires.

Le contexte européen est également favorable à l'augmentation des échanges pour au moins deux autres raisons principales. Tout d'abord, il est marqué à cette époque par une libéralisation importante des tarifs douaniers, souvent résumée par la signature emblématique du traité franco-anglais ou traité Cobden-Chevalier de 1860. Même si ce traité a plutôt été jugé comme une opportunité pour le commerce français et notamment les exportations agricoles, le secteur de la marine marchande lui n'a, en revanche, pas su profiter de ces opportunités face à un armement anglais davantage compétitif : « *C'est donc la marine qui a le plus souffert de la politique libérale de Napoléon III, et plus particulièrement du Traité puisque la Grande-Bretagne était la première puissance maritime du monde.* (Cadier 1988, p. 377) ».

Ensuite, l'ouverture du canal de Suez en 1869³¹, cette voie navigable d'environ 190 Kms de long qui relie la mer rouge à la Méditerranée, a constitué une formidable augmentation des débouchés et des opportunités de marchés pour l'Europe et l'espace méditerranéen plus particulièrement. « *Le canal diminue en effet le parcours de moitié entre l'Europe et les Indes : entre Marseille et Bombay via Port-Saïd, il faut compter 4 553 milles marins contre 10 424 en passant par le cap de Bonne-Espérance.* (Piquet 2015) ». La facilitation des échanges se ressent également

³¹ Pour un rappel historique bien plus détaillé sur ce projet millénaire, le lecteur pourra se reporter aux travaux d'André Siegfried (1940) « Suez, Panama et les routes maritimes mondiales » et de Hubert Bonin (1987) « Suez, du canal à la finance (1858-1987) ».

dans la capacité qu'offre le canal à connecter des régions du monde dont les économies sont encore structurellement très différentes (Crozet 1935) ; avec une tendance, pour les pays du Nord, plus industrialisés, à diffuser leur modèle de production par l'exportation de machines industrielles, les pays du Sud exportant, quant à eux, majoritairement des matières premières et des produits agricoles. Ainsi, le trafic général du canal de Suez en jauge nette³² (JN) a été multiplié par 38 sur la période 1870-1910 (Étude et conjoncture, 1949) atteignant 16582 milliers de tonnes exprimées en JN.

Les mutations profondes des relations économiques qui ont eu lieu sur cette période historique font que l'armement s'est progressivement autonomisé de la sphère du négoce et est parvenu progressivement à se constituer en acteur indépendant et incontournable du commerce maritime. L'augmentation massive des besoins de financement conjugués à l'augmentation importante de la technicité des navires et du transport en général, a accentué la spécialisation professionnelle des armateurs et fait basculer le commerce maritime dans le deuxième régime d'affrètement de notre typologie, l'ère des propriétaires de navires.

3 Un deuxième régime d'affrètement maritime largement piloté par les armateurs. (Fin XIXe-1945).

Pour mieux comprendre le rôle prépondérant du secteur de l'armement dans ce deuxième régime d'affrètement, il faut tout d'abord considérer que les prémices du droit maritime international ont été, dans un premier temps, largement favorables aux propriétaires de navires. L'organisation de ce secteur, au niveau national d'abord, international ensuite, a été également déterminante. Elle a contribué à renforcer son

³² La mesure du volume entier du navire est la jauge brute, la notion de jauge nette ou de tonnage net fait référence au volume (exprimé en tonneaux) d'un navire utilisable à des fins commerciales de transport de marchandises. Elle correspond à un système universel de jaugeage des navires de commerce mis en place par l'organisation maritime internationale en 1969.

autonomisation vis-à-vis du négoce tout en consolidant sa capacité à peser dans les décisions politiques internationales portant sur le transport maritime. Plus largement, ce nouveau mouvement de structuration de la flotte marchande mondiale a esquissé les conditions favorables d'une augmentation de la rationalisation de son activité, celle-ci est rendue particulièrement visible par l'émergence à cette époque du modèle des lignes régulières. Revenir sur l'histoire du groupe Louis-Dreyfus, qui échappe à notre typologie, va nous permettre, dans un dernier point, de mieux situer la diversité des conditions de l'affrètement maritime durant cette période.

3.1 Au commencement d'un droit international de la mer, largement en faveur des propriétaires de navires

La rédaction de l'ordonnance dite de Colbert, en Août 1681³³, constitue le premier jalon d'une législation maritime en France, elle pose les fondements d'une organisation de la marine marchande nationale mais également les prémices, modestes, d'une harmonisation au niveau international (Gazette de la chambre arbitrale maritime, 2016). En effet, cette ordonnance royale ne présente pas réellement d'originalité du droit national français mais se révèle être plutôt un condensé d'autres législations européennes qui avaient vu le jour antérieurement. Elle sera par ailleurs un texte législatif d'une importance capitale, qui a relativement peu évolué jusqu'à la fin du XIXe siècle.

Il faudra attendre plus de deux siècles pour que de multiples associations nationales du droit maritime voient le jour en Europe et décident de converger afin de créer le Comité Maritime International (CMI). Cette organisation, non gouvernementale, devient donc, de fait, la première organisation internationale dont les domaines de compétence concernent exclusivement le droit maritime et plus

³³ D'autres formes de codifications régionales du droit de la mer ont été cependant antérieures à cette période, nous pouvons notamment citer le « consulat de la mer » sur l'aire méditerranéenne ou encore « le rôle d'Oléron » dans la Manche.

précisément un objectif d'uniformisation et d'harmonisation des droits maritimes nationaux.

Nous pouvons cependant distinguer l'importance que prennent les armateurs dans la structuration du secteur maritime dans la mesure où les premières conférences sont dédiées à la réglementation de l'abordage en mer mais également à la limitation réglementaire des responsabilités de l'armateur, dans l'exercice de sa fonction de transporteur maritime. Ainsi, à l'issue de ces conférences, les armateurs, alors regroupés en puissantes compagnies maritimes, sont parvenus à imposer, dans la rédaction du connaissement³⁴ pour les affrètements de lignes régulières³⁵, une clause de « non-responsabilité du transporteur pour dommage ou perte de la marchandise » (Rimaboschi 2006).

La fin du XIXe siècle marque également un autre basculement important vers une volonté d'internationalisation du droit maritime, directement liée à l'essor des armateurs en tant que groupe professionnel autonome, identifié et structuré. C'est en effet, durant cette période, en 1875 plus précisément, que la première conférence maritime a eu lieu (Odier 1979, p. 686). Les conférences sont des lieux de rencontre pour les armateurs, soucieux de limiter les effets d'une concurrence excessive et destructrice pour le secteur tout entier (Bonassies et Scalpel 2006) par la mise en place d'accords permettant d'uniformiser à la fois les dessertes mais aussi plus largement le fret.

Ces conférences, qui se poursuivront encore pendant plus d'un siècle, traduisent donc un double mouvement. D'une part, une volonté d'harmonisation internationale du droit maritime dont les fondements serviront de base aux textes législatifs d'envergure et qui suivront. D'autre part, un renforcement sans précédent du poids des armateurs, dans l'organisation et la structuration du trafic maritime et plus largement du commerce international. Cette influence ne va faire que se renforcer

³⁴ Le connaissement est un document qui authentifie la prise en charge, par le transporteur, de la marchandise au port de départ et permet sa délivrance au port d'arrivée.

³⁵ Le modèle des conférences a également inspiré les armateurs au voyage ou *tramping* puisque en 1937 une conférence a également vu le jour. Elle dura quelques années puis fut abandonnée au moment de la seconde guerre mondiale.

durant la période suivante, marquant clairement le basculement vers un nouveau régime d'affrètement.

3.2 Union des armateurs en France et à l'international : vers un renforcement total de l'influence de l'armement au niveau mondial ?

Un renforcement national et européen

La fin du XIXe siècle est marquée par un mouvement de fond de structuration des organisations patronales dans un grand nombre de secteurs industriels, (Dubos 2001 ; Barjot 2006 ; Fraboulet et Vernus 2012) dont celui de l'armement. L'avènement d'un comité de groupe professionnel d'envergure nationale peut être considéré comme un des points culminants de l'autonomisation avec le négoce. Présent dans la loi du 21 Mars 1884, il sera officiellement fondé à Paris en 1903, par André Lebon sous l'appellation Comité Central des Armateurs de France (CCAF). Cette organisation a pour fonction principale de défendre les intérêts de l'armement français, elle va d'ailleurs se constituer en véritable lobby parlementaire durant cette période. Elle regroupe à ses débuts 10 sections (Viaud 2005, pp. 41-76), correspondant chacune à une activité d'armement de l'époque, l'essentiel étant concentrée autour du cabotage national et international. Dans le transport maritime, le cabotage correspond à un type de navigation particulier, sur de courte distance, qui consiste à se rendre de port en port en restant près des côtes (Armateurs de France 2017).

Des organisations syndicales régionales d'armement prévalaient au CCAF, elles ont d'ailleurs été les fondements de sa création (Borde 2006, p. 222). Les armateurs, propriétaires de navires, étaient alors principalement réunis en deux grandes organisations régionales : la première, le Syndicat marseillais de la marine marchande créé en 1891, la deuxième, le Syndicat des armateurs du Nord créé en 1897. Ces deux entités vont fusionner le 13 Janvier 1903 pour former le Comité central des Armateurs de France. On peut dire que cette organisation sera d'emblée représentative du secteur qu'elle souhaite défendre car l'ensemble de ses membres compte pour plus de 90% du tonnage français de cette période. La volonté de structuration de cette organisation

s'inscrit dans un mouvement plus vaste d'union patronale, puisque la même année, le fondateur du CCAF va également participer à la création de la Fédération des industriels et des commerçants français (Fraboulet 2007, pp. 160-161) dont l'objectif est de créer une synergie dans le milieu industriel en jouant le rôle d'organisation interprofessionnelle, capable de combler les faiblesses des organisations sectorisées existantes. Cette structuration professionnelle nationale est à replacer dans un mouvement européen plus large de consolidation du milieu maritime (*shipping*) à l'échelle continentale et mondiale (*Ibid* p. 224). Ces avancées sont révélatrices d'une volonté partagée des propriétaires de navires d'obtenir un poids politique suffisant afin de peser, dans une période où le climat social est plus que tendu et où les prémices d'une institutionnalisation mondiale des échanges, par voie maritime, sont en train de voir le jour.

La convention de Bruxelles de 1924, aussi appelée plus communément « règles de La Haye » représente l'une des premières tentatives de la communauté internationale de poser un cadre uniformisé sur les devoirs des transporteurs, peu contraignants depuis la mise en œuvre des conférences maritimes. Ces derniers sont donc largement renforcés (Rimaboschi 2006). Les armateurs ont alors une responsabilité minimale vis-à-vis des autres parties, notamment celle de garantir des conditions de stockage et de navigabilité minimum. La mise en œuvre de ces dispositions participe à l'unification des règles de rédaction et de délivrance du connaissement maritime, garantie par la convention de Bruxelles. Cette convention constitue une base importante qui sera enrichie quelques décennies plus tard.

La structuration des armateurs s'accompagne également d'une rationalisation de leurs activités. Ceci est particulièrement saillant lorsque l'on regarde les mouvements qui ont permis l'émergence du modèle de lignes régulières.

3.3 L'essor des lignes régulières

Le niveau de technicité des navires rend maintenant possible la planification des voyages. Afin d'y répondre, de grandes compagnies maritimes, telles que la

Compagnie Générale Transatlantique³⁶ créée en 1855, en France, vont contribuer à l'exploitation, voire à l'ouverture d'un grand nombre de lignes régulières à travers le monde (Ruellan 1937, p. 197). Une ligne régulière de navigation peut se définir comme des « *des itinéraires plus ou moins rigides qui répondent à la régularité du fret ou du passage des voyageurs. (Ibid p. 202)* ». Ainsi, ces itinéraires de navigation vont participer à dessiner ou redessiner les grandes routes commerciales et les itinéraires secondaires, permettant d'acheminer ou de desservir les marchandises à l'intérieur des terres. Une ligne se définit donc par le nombre de navires qui l'emprunte, et par le maillage des escales et des ports planifiés qui permet d'optimiser le chargement et le déchargement des marchandises.

Dès la deuxième moitié du XIXe siècle, les grandes compagnies maritimes ont joué un rôle déterminant dans le développement des lignes de navigations maritimes. En 1855, la Compagnie Générale Transatlantique voit le jour en France. Cette entreprise est assez représentative du modèle industriel de l'époque puisque ses propriétaires, les frères Péreire, sont des banquiers qui financent de nombreuses infrastructures (Lévy-Leboyer 1964 ; Autin 1984), et sont également à la tête de plusieurs entreprises ferroviaires (Barbance 1955, pp. 33-41). Les grands traits de son histoire, de la construction de navires à la navigation, sont bien résumés dans les travaux de Francis Ruellan « *En 1861, elle obtient la concession des services officiels postaux à destination des Antilles, du Mexique et de New York. En 1862, elle dessert l'Amérique centrale, où Napoléon III entreprend l'expédition du Mexique, mais c'est surtout à partir de 1864 que son orientation se précise. A ce moment, avec son paquebot à aubes, de 3 200 tonnes, le Washington, long de 108 mètres, elle inaugure la ligne Le Havre-New York. En 1867, une hélice remplace les roues à aubes sur le Washington. En 1885, sont fondés les chantiers navals de Penhoët. En 1912, apparaît le premier navire de luxe : la France, long de 217 mètres et dont les machines puissantes de 40 000 CV actionnent quatre hélices. (Ruellan 1937, p. 202)* ».

³⁶ Au siècle suivant, la compagnie générale transatlantique deviendra la Compagnie Générale Maritime (CGM) et fusionnera, en 1999, avec la Compagnie Maritime d'Affrètement (CMA) pour devenir l'un des leaders mondiaux du transport maritime actuel, la CMA-CGM.

Afin de présenter succinctement le maillage de ces lignes régulières sur les océans du monde, nous nous appuyerons sur les quatre grandes catégories, formulées par Zimmerman (Zimmermann 1911, p. 373). Le premier type de lignes régulières correspond aux lignes rapides pour passagers, principalement situées dans l'espace Nord-Atlantique. Les lignes de fret à « valeur moyenne » constituent le deuxième type de lignes : il s'agit de l'exportation par voie maritime de produits à faible valeur ajoutée comme les machines agricoles ou encore la farine. Elles forment un réseau qui relie les ports de moyennes importances. Les lignes de navigation, qui constituent une sorte de continuation des lignes ferroviaires, sont également répertoriées comme étant le troisième type, permettant une connexion « transocéanique ». Enfin, les lignes industrielles, dédiées à l'exportation par voie maritime de produits uniques et spécialisés (minerai, bananes, ...) représentent la quatrième grande catégorie de lignes régulières. Le niveau de technicité requis sur ces lignes est plus important que pour les précédentes catégories car le transport de produit spécialisé nécessite, de fait, des navires qui le soient tout autant ainsi que des ports de chargement et de déchargement, spécialement équipés.

Un tel développement est rendu possible par les subventions étatiques qui permettent aux compagnies de navigation de réaliser les investissements colossaux nécessaires (construction des navires mais aussi d'un véritable réseau secondaire de transport). Même si le caractère national des compagnies de navigation maritime est commun à l'ensemble des pays industrialisés de l'époque, les modes d'organisation locale de la marine marchande sont très divers. L'URSS, par exemple, concentre l'ensemble de son tonnage dans une seule compagnie, la Sovtorg, la Grande-Bretagne, à l'inverse, assoit sa puissance maritime sur un très grand nombre d'entreprises du secteur de tailles diverses.

Le début du XXe siècle n'enraye en rien la tendance du trafic maritime à croître, la hausse du fret est quasi-continue sur cette période (Perpillou 1938), ce qui assure de confortables bénéfices au secteur. Cette augmentation de la demande mondiale de biens et services, constitue le socle sur lequel repose la structuration du marché des lignes régulières, lui-même largement dominé par les grands armateurs et les compagnies de navigation. Cette période est également marquée par une forte

montée des politiques protectionnistes qui vont largement orienter le développement du transport maritime de la métropole vers ses autres territoires : « *Dès 1830, les trafics coloniaux ont été réservés à la marine marchande française. Une loi de 1899 confirma que le trafic des passagers et des marchandises entre la France et l'Algérie était réservé aux navires français, suivant le principe de la continuité territoriale. Ces dispositions sont non seulement réaffirmées après la Première Guerre mondiale mais complétées. Pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, la loi de 1928 réserve au pavillon français les deux tiers de l'approvisionnement en pétrole brut. Un décret de 1935 stipule que le transport des bananes en provenance des DOM (Antilles) à destination de la métropole est réservé aux navires français. Ces réservations de trafic, portant sur les passagers comme sur les marchandises, sont en partie reconduites dans la deuxième moitié du XX^e siècle.* (Berneron-Couvenhes 2001, p. 28) ».

3.4 Une exception, l'histoire du groupe Louis Dreyfus (1851)

L'exercice typologique que nous sommes en train de réaliser ne saurait faire oublier le développement différent, à la même époque, d'une grande entreprise française qui deviendra rapidement multinationale et emblématique du transport maritime. Le groupe Louis Dreyfus est, à ce titre, un exemple particulièrement évocateur d'une forme de persistance de « *l'ancien régime socio-économique* » (Delobette, 2005 p. 14). Fondée en 1851, par Léopold Louis Dreyfus, les premières activités de l'entreprise se trouvaient dans le négoce de blé en Alsace (Dieterich 2014) avec une ouverture sur les pays germaniques.

Rapidement les activités du groupe se sont élargies afin de former une société plurielle en termes de branches d'activités et caractéristiques d'une volonté d'intégration verticale de la chaîne de valeur. A partir de 1890, le groupe Louis-Dreyfus va créer une filiale Louis Dreyfus armateur (LDA) avec un navire puis rapidement une dizaine de navires à vapeur et a pu conclure des accords de vente et de transports de grains avec de grandes puissances, telles que la Russie (Sifneos 2011). D'autres activités viennent se fédérer autour du négoce de grains comme la banque.

Au début du XXe siècle, le groupe Louis Dreyfus s'est extrêmement développé et devient l'un des plus importants négociants et transporteurs de grains de toute l'Europe.

Son développement reste cependant relativement atypique au regard de notre typologie. En effet, à une époque largement dominée par la spécialisation des activités, le groupe est animé par une volonté d'intégration de la chaîne de valeur qui prévaut encore de nos jours. Le groupe Louis Dreyfus qui va atteindre assez rapidement une envergure internationale semble incarner une autre voie, un autre modèle de développement qui a pourtant su s'imposer dans une époque marquée par la spécialisation des activités caractéristique du mouvement de division du travail social observé par Durkheim en 1893 (Durkheim 1967).

Aborder cette entreprise qui ne rentre pas tout à fait dans les critères de notre typologie nous semble intéressant à plus d'un titre. Tout d'abord, l'analyse de ce groupe, sans remettre en cause l'intérêt de l'exercice typologique permet de ne pas tomber dans le biais d'une ultra simplification de la réalité. De plus, cela renforce le caractère particulier du transport de céréales (vrac sec) dans l'ensemble des marchandises exportées par voie maritime.

Le caractère périssable de la marchandise transportée, notamment pour les céréales, renforce d'autant plus le besoin d'optimisation du temps d'acheminement et des conditions de stockage. Le plus souvent, les céréales, depuis le foncier agricole, sont acheminées vers un organisme stockeur, qui a en charge la collecte et la redistribution vers des silos de répartition avant d'atteindre in fine les silos portuaires. La maîtrise de cette chaîne de valeur, ininterrompue par la propriété des navires vraquiers spécialisés dans le transport de ce type de marchandise est envisagée comme un gain de compétitivité important inhérent à la nature même de la marchandise transportée.

Ce deuxième régime d'affrètement maritime a donc été marqué par l'autonomisation puis la structuration d'un nouveau groupe professionnel, les armateurs. L'essor des lignes régulières, rendu possible par les innovations technologiques des navires a profondément bouleversé la manière de concevoir

l'affrètement maritime tout en dynamisant largement les échanges. Certes, les deux guerres mondiales qui ont marqué la première moitié du XXe siècle, ont eu des impacts majeurs dans l'histoire du transport maritime et notamment dans les relations entre l'État et les armateurs lors de la réquisition générale de 1918 (Berneron-Couvenhes 2018). Nous avons cependant fait le choix méthodologique de ne pas retenir dans notre typologie cette période exceptionnelle pour le transport maritime, mais plutôt d'analyser, comment à sa suite, un droit international de la mer a pu voir le jour.

4 Un troisième régime d'affrètement marqué par la domination de la rationalité logistique. (1945-nos jours).

Cette ultime période de notre typologie historique a été marquée, au sortir de la deuxième guerre mondiale, par une coopération internationale sans précédent. Cette institutionnalisation du libre-échange a notamment permis l'émergence d'une union douanière au niveau mondial. Les perspectives pour la marine marchande qui en résultent se sont également accompagnées d'une consolidation de sa régulation. En effet, c'est durant cette période que le droit international de la mer se renforce. Parallèlement à ce mouvement de structuration du secteur, de profondes révolutions technologiques et logistiques, telles que l'apparition du conteneur et des plateformes multimodales, voient le jour. Elles ont pour conséquence de rationaliser encore plus fortement l'activité autour d'un double mouvement de spécialisation et d'autonomisation du transport. Ces bouleversements technico-logistiques ne sont pas sans effet sur les besoins ainsi que les conditions de travail de la main d'œuvre navigante. La multiplication des pavillons de complaisance a constitué une flexibilisation sans précédent du travail ce qui a constitué des mutations importantes dans les immatriculations de la flotte marchande ainsi qu'une moins-value sociale importante pour les marins.

4.1 Renforcement du commerce maritime et de ses lignes au prisme d'un libre-échange institutionnalisé

A l'issue de la seconde guerre mondiale, Plusieurs dirigeants, notamment nord-américains, ont souhaité la mise en place d'une organisation d'envergure mondiale visant à promouvoir la coopération internationale en vue d'établir un nouvel ordre économique mondial (Siroën 1998). L'avènement d'un grand nombre d'organisations s'inscrit dans un long processus qui démarre bien avant la deuxième guerre mondiale et qui a connu de multiples pérégrinations, notamment l'échec de la charte de La Havane (Khavand 1995 ; Graz 1999) qui marque un net recul sur les ambitions d'une concertation économique au niveau mondial. Toutefois, l'esprit de cette initiative, à savoir assurer une forme de paix à l'échelle mondiale en accroissant l'interdépendance des économies, est toujours présent. Il est véhiculé par ailleurs dans nombre d'institutions qui ont également vu le jour durant cette période (Jouanneau 2003). C'est le cas notamment du Fond Monétaire International et de la Banque Mondiale (1945).

La volonté de faire baisser et d'harmoniser les tarifs douaniers au niveau mondial se retrouve dans l'acronyme qui constitue le nom de l'accord concerné. Le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) est signé le 30 Octobre 1947 par 27 pays parmi lesquels, la France, le Canada, le Royaume-Uni et les États-Unis, il servira de socle pour les négociations et la structuration du commerce international jusqu'en 1995. On distingue traditionnellement 8 cycles de négociations sur cette période³⁷. Ce nouveau système d'après-guerre est basé sur les négociations multilatérales d'accords douaniers et repose sur plusieurs grands principes pour garantir son fonctionnement, notamment celui de la clause de la nation la plus favorisée. Dans cette perspective, tout

³⁷ Le GATT a connu huit cycles de négociation et d'accords avant de devenir l'OMC en 1995 : Les accords de Genève en Avril 1947, d'Annecy en Avril 1949, de Torquay en Septembre 1950, de Genève (II) en 1956, Le Dillon Round en Juillet 1962, Le Kennedy round en 1967, le Tokyo round en Avril 1979 et enfin l'Uruguay round en Avril 1994.

« privilège » ou avantage tarifaire accordé à une nation doit ensuite être décliné et incorporé sans délai à toutes les autres nations contractantes.

Afin d'éviter une présentation exhaustive des différents accords et avancées de chaque cycle de négociation, il est possible de résumer la portée du GATT en s'intéressant à ses trois principales fonctions (Siroën 1998, p. 8). Le GATT exerce tout d'abord une première fonction de « gardien des règles du jeu » c'est-à-dire que l'organisation est garante des grands principes de structuration du commerce international qui ne reposent pas sur la coercition mais sur une ouverture concertée des économies. Une deuxième fonction est celle de « gardien des accords commerciaux » qui peut se résumer comme une garantie de suivi des accords multilatéraux portés par les États contractants. Enfin, une troisième fonction peut se définir comme celle de « maître d'œuvre des négociations multilatérales ». Il faut rappeler que les accords de GATT s'inscrivent dans un processus plus large et continu de libéralisation des échanges par des incitations successives à la négociation multilatérale, pour aboutir à de nouveaux accords ou au renforcement d'accords déjà existants.

Dans cette perspective, les pays développés ont pu bénéficier d'un abaissement moyen des droits de douane extrêmement significatif : « *Pour donner un exemple des réalisations du GATT, on dira que les huit séries de négociations qui ont eu lieu depuis 1947 ont permis de ramener le niveau moyen des droits de douane dans les pays développés de plus de 40% à 3.9%.* (Khavand, 1995, p. 17) ». L'abaissement des tarifs douaniers (divisés par 10 en moyenne sur la période des accords GATT) a été l'un des facteurs prépondérants de l'augmentation significative des échanges. Dans la continuité de ces négociations, une véritable Organisation Mondiale du Commerce (OMC) voit le jour en 1995 (Graz 2010). A la différence du GATT elle dispose du statut d'organisation internationale ce qui renforce d'autant plus les possibilités d'institutionnalisation des échanges de biens et de services au niveau mondial. Ce contexte de libre-échange a directement élargi les perspectives du commerce international dynamisant le transport maritime dans son ensemble (Vigarie 1983, p. 58). Conjointement à cela, le développement du commerce international dans un cadre institutionnel rend possible l'émergence d'institutions propres au transport maritime et l'établissement d'un véritable droit international de la mer.

4.2 Un commerce maritime qui repose davantage sur le droit international de la mer

Cette période est emblématique d'un renforcement sans précédent du droit de la mer en tant que structurant des échanges par voie maritime. En effet, pour la première fois, une institution gouvernementale supranationale, l'Organisation Maritime Consultative Intergouvernementale (OMCI), s'empare de la question maritime et permettra l'émergence de textes fondateurs, parmi lesquels la convention des Nations Unies sur le droit de la mer, rédigée en 1982. Ce premier cadre international va constituer un véritable socle sur lequel va reposer la régulation institutionnelle du transport maritime de marchandises.

Un premier cadre international porté sur la mer de l'OMCI à l'OMI

Les prémices du droit maritime international remontent principalement à la fin du XIXe siècle. A cette époque une multitude d'organisations non gouvernementales et de comités privés tel que le Comité Maritime International développent des arbitrages, dans le cadre notamment des conférences maritimes, selon les formes typiques du régime d'affrètement dominé par les armateurs que nous avons défini préalablement. En droit, l'arbitrage correspond à une forme de résolution alternative des conflits (Jarrosson 1997, p. 328), qui est laissé entre les mains d'arbitres, désignés par les parties engagées. Le but est de privilégier un mode de résolution qui ne nécessite pas de mobiliser des organes judiciaires contentieux.

Il faudra attendre la signature de la convention de 1948 pour que naisse l'Organisation Maritime Consultative Intergouvernementale (OMCI) première instance officielle des Nations Unies sur la coopération entre les États, sur les questions maritimes. Il s'agissait donc de promouvoir une internationalisation du droit de la navigation maritime par l'établissement de normes internationales (Lefebvre-Chalain 2010, p. 36). La dimension consultative de ce nouvel organisme ne saurait toutefois minimiser l'impact de sa création dans un contexte d'accélération des échanges et de profondes modifications des négociations entre les États. Finalement, la massification

du trafic maritime a rendu indispensable la convergence vers un équilibre institutionnel à la hauteur des enjeux (*Ibid* p. 40).

C'est finalement une double conjonction de facteurs qui a déclenché une profonde mutation des compétences de l'OMCI. D'une part se sont exprimées des critiques importantes de la part de pays en développement. Ces derniers, bien que membres de l'OMCI depuis 1961, se sentaient déconsidérés « *en dépit d'élargissements successifs, comme un club de pays riches et dominant par leurs puissantes flottes marchandes le commerce maritime international.* (Dutheil 1976, p. 434) ». D'autre part est survenue une catastrophe environnementale, le naufrage du pétrolier libérien, *Torrey Canyon*, au large des côtes anglaises en Mars 1967, considérée comme la première marée noire de l'histoire maritime. Cette catastrophe a précipité la nécessité d'une coopération inter-étatique afin de faire face immédiatement aux conséquences environnementales et établir des responsabilités juridiques. Cela a conduit les gouvernements nationaux à renforcer la planification de normes internationales plus contraignantes dans le transport d'hydrocarbures, ce qui a eu des effets sur l'ensemble du secteur maritime. La décennie suivante sera marquée par l'avènement des principaux amendements, qui permettront progressivement de rendre contraignants les engagements pris par l'OMCI.

L'accélération des échanges économiques qui s'est poursuivie durant les décennies suivantes allant également de pair avec une recrudescence des catastrophes, notamment le naufrage de l'*Argo Merchant* au large des États-Unis en 1976, de l'*Amoco Cadiz* en 1978 ou encore du *Tanio* en 1980 a d'autant plus renforcé le poids de l'OMCI, qui change de nom le 22 Mai 1982 pour devenir l'Organisation Maritime Internationale. Le retrait de la mention « consultatif » marque une véritable évolution des compétences de l'organisation autant qu'une confiance accrue des États dans le besoin d'une instance supranationale, capable d'édicter des réglementations internationales visant à plus de sûreté maritime. L'évolution permanente du transport maritime, et plus largement de l'ensemble des innovations logistiques qui le constituent, rend d'autant plus nécessaire le renforcement de l'institutionnalisation des échanges notamment au travers d'une refonte importante de la responsabilité du transporteur.

Jusqu'alors, le transporteur est réputé responsable de la bonne réception des marchandises telles qu'elles sont décrites dans le connaissement. Par la suite, les règles de la Haye ont été prolongées par les règles de Visby en 1977 et ont abouti à la notion de « faute inexcusable » à l'intention des transporteurs « *s'il est prouvé que le dommage résulte d'un acte ou d'une omission du transporteur fait avec l'intention de provoquer un dommage, témérement et avec conscience.* (Rimaboschi 2006, p. 395)». Cette mention de la faute inexcusable apporte donc un éclairage supplémentaire de premier plan sur les droits et les devoirs des transporteurs à cette époque, ainsi que sur la répartition des responsabilités en cas de litige. L'ensemble de ces dispositions a cependant été à nouveau complété par la convention de Hambourg de 1978, qui renforce l'encadrement de la responsabilité du transporteur concernant l'état des marchandises sous sa surveillance durant le transport.

Cette dynamique a pour effet une attention accrue à la gestion des risques, avec le développement progressif d'une sphère d'évaluation probabiliste des risques : « *Depuis les années 1990, de nombreux secteurs industriels maritimes se sont orientés vers un régime de "fixation d'objectifs" basé sur les risques, dans lequel les chercheurs en évaluation des risques et les ingénieurs en sécurité sont motivés pour développer et appliquer diverses techniques de modélisation des risques et de prise de décision. L'évaluation probabiliste des risques (PRA) est de plus en plus utilisée. En général, la tendance est que l'évaluation des risques n'est pas seulement utilisée à des fins de vérification dans la conception et les processus opérationnels des systèmes d'ingénierie marine et offshore, mais aussi pour prendre des décisions dès les premières étapes.* (Wang 2006, p. 3, traduction de l'auteur) ».

La consolidation du droit international de l'affrètement par la convention des Nations Unies sur le droit de la mer

C'est dans cette perspective que plusieurs textes législatifs majeurs du droit international maritime vont également voir le jour. La convention des Nations Unies sur le droit de la mer, conclue en 1982, a réuni 159 signatures lors des clôtures en 1984 à Montego Bay. Elle entrera en vigueur 12 ans plus tard en 1994 et fait véritablement figure de référence incontournable dans la protection globale du milieu marin (Nouzha

2005) dans la mesure où elle propose un cadre juridique permettant de régler les litiges inhérents à l'activité maritime. Ainsi, des règles précises concernant la délimitation de la mer territoriale et les obligations des États côtiers voient le jour.

Loin de faire consensus, cette convention a été largement critiquée par plusieurs États avant même son application officielle, estimant que cette dernière était encore trop floue sur les dispositions relatives à l'exploitation des fonds marins (Levy 1988), c'est ainsi qu'une commission préparatoire de l'Autorité Internationale des Fonds Marins et du Tribunal International du Droit de la Mer (TIDM) ou *International Tribunal for the Law of the Sea* en anglais, va être mise en place afin de pallier les insuffisances supposées de la convention maritime³⁸. Parmi les compétences des 21 juges, élus par les États signataires de la convention, qui composent le tribunal international, nous pouvons citer quelques règles spécifiques et emblématiques (Treves 1997). D'une part, la convention prévoit des mesures conservatoires, visant en quelque sorte à « geler » une situation potentiellement dangereuse pour le milieu marin et/ou bafouant le droit maritime d'un État, le temps de pouvoir constituer un tribunal arbitral. D'autre part, elle définit des procédures en prompt mainlevée de l'immobilisation des navires et également de libération des équipages, permettant de régler les litiges survenus entre un État côtier et un navire battant pavillon étranger. Il est intéressant de préciser qu'en la matière, le TIDM rend des arrêts qui ont un caractère à la fois obligatoire et définitif (Assemboni-Ogunjimi 2004, p. 259) affirmant d'autant plus le pouvoir politique contraignant du tribunal.

Une autre disposition emblématique de la convention maritime de 1982, en termes d'institutionnalisation des échanges, est perceptible dans la partie V relative à la délimitation des zones maritimes et plus précisément des Zones Economiques Exclusives (ZEE). La souveraineté des États, en matière de gestion et d'exploitation des ressources maritimes, est ainsi précisément structurée (même si les États-Unis,

³⁸ Cette nouvelle instance supranationale devient complémentaire de la cour permanente de justice internationale qui avait vu le jour quelques décennies plus tôt, en 1922 et dont le statut et le règlement intérieur ont largement inspiré celui du tribunal international maritime. Pour une présentation plus détaillée du processus préparatoire à la mise en application du tribunal maritime international, se reporter à l'article du professeur Djamchid Momtaz (1984) « La Commission préparatoire de l'Autorité internationale des fonds marins et du Tribunal international du Droit de la Mer ».

premier territoire maritime au monde en termes de superficie, n'ont pas ratifié la convention tout en reconnaissant aux autres États les dispositions de la convention³⁹). Ainsi, plusieurs zones sont délimitées en fonction de la distance d'éloignement des côtes (encadré 3) et de la topographie du plateau continental (figure 6).

Encadré 3 : Comprendre la ZEE

Dans la première zone « les eaux intérieures », la souveraineté de l'État est totale, elle comprend l'ensemble des zones toujours couvertes par la mer, indépendamment du niveau de la marée.

Dans la deuxième zone, « les eaux territoriales », comprises entre les eaux intérieures et jusqu'à 12 miles marins au large (soit 22.2 kilomètres) l'État côtier a le privilège d'exploitation du sous-sol et des fonds marins, comprenant notamment l'ensemble des ressources halieutiques de la zone. Toutefois, dans ces eaux, les navires battant pavillons étrangers disposent d'un droit de passage qui peut être provisoirement suspendu par un État, pour des raisons de sécurité intérieure.

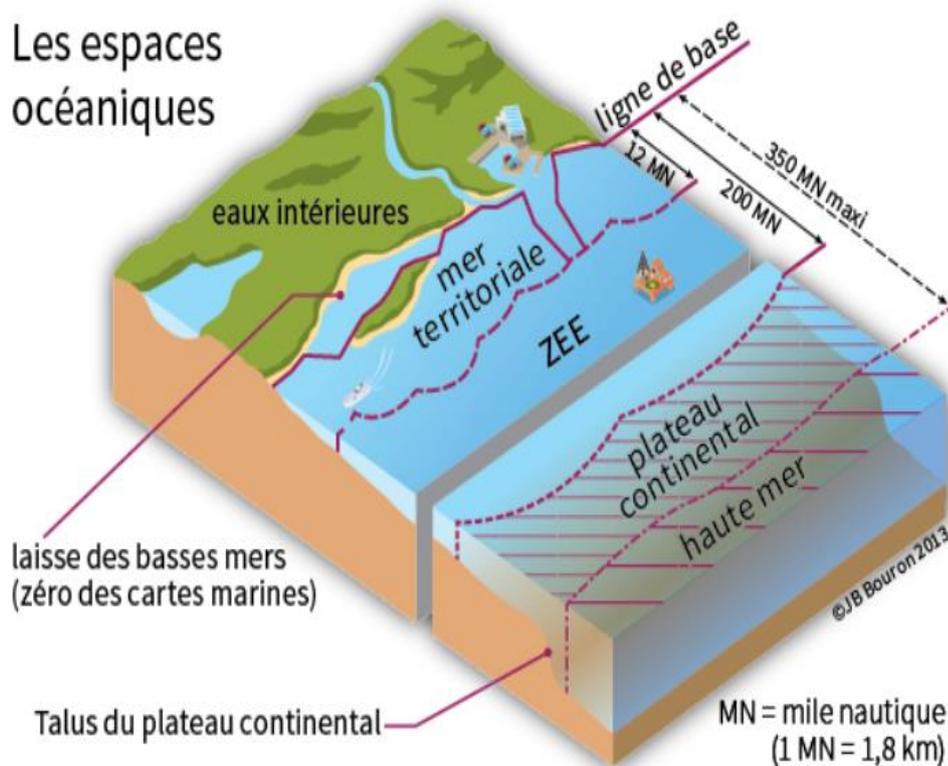
Dans la troisième zone la « zone contiguë » qui prolonge les eaux territoriales de 12 miles supplémentaires, l'État peut encore effectuer de plein droit des contrôles douaniers, fiscaux, sanitaires ou encore d'immigration. Ces trois zones recouvrent donc 24 miles marins mais la ZEE assure également un droit souverain dans la gestion et l'exploitation des ressources maritimes et des sous-sols à un État jusqu'à 200 miles soit environ 370 kilomètres^{40 41}.

³⁹ Le caractère ambigu de la position des États-Unis vis-à-vis de la convention maritime est bien explicité dans l'article de Jean-Pierre Quéneudec (1983) « La proclamation Reagan sur la zone économique exclusive des États-Unis. ».

⁴⁰ La définition est la portée d'une Zone Economique Exclusive obéit à une réalité bien plus complexe à la fois en termes de calculs et d'accords géopolitiques. Ce faisant leurs définitions sont largement évolutives. Ainsi, la France, a pu faire valoir en 2015 que l'inclinaison de son plateau continental lui donnait en réalité le droit de pouvoir agrandir sa ZEE jusqu'à 350 miles mais uniquement en ce qui concerne l'exploitation du sol et du sous-sol marin.

⁴¹ Pour davantage de précisions, le lecteur pourra se reporter au billet de Jean-Benoît Bouron (2017) « Mesurer les Zones Economiques Exclusives ».

Figure 6 : comprendre les espaces océaniques et la place de la ZEE



Source : la Géothèque (2013), les espaces océaniques

Finalement, la Convention de Montego Bay, en fixant un régime juridique global, pose un ensemble d'arrangements institutionnels au sens de Jane Jenson (2001). Ce premier cadre juridique transnational délimite plus précisément les responsabilités des différents intervenants de la chaîne de valeur et règle la plupart des relations entre frêteurs et affréteurs.

4.3 Révolutions techniques, moins-values sociales et intensification des échanges

La compréhension de la typologie des régimes d'affrètement doit également être interrogée du point de vue des avancées technologiques et des accélérations économiques qu'elle a permis et/ou auquel elle répond. L'apparition ainsi que la

systématisation du transport standardisé de conteneurs est un exemple phare qui a précipité l'émergence de la rationalité logistique et des plates-formes multimodales. Ces innovations technico-logistiques doivent être également contextualisées du point de vue des réformes libérales qui ont marqué ce siècle et qui tendent à modifier profondément la gouvernance globale des échanges par voie maritime ainsi que les stratégies de développement dans l'interface terre/mer (Foulquier et Lamberts 2014).

La révolution du conteneur et des plateformes multimodales

Ce que l'on qualifie de « révolution du conteneur » correspond à une innovation logistique majeure dans le transport maritime qui a globalement débuté à la fin des années 1950 et que l'on attribue généralement à un puissant homme d'affaires étasunien Malcom Purcell MacLean (1914-2001). Ce transport de « boîtes » standardisées⁴² normalise, dans des proportions exceptionnelles, l'arrimage et le transbordement des marchandises jusqu'alors chargées en vrac sur les navires. Il serait cependant réducteur de ne pas envisager la conteneurisation des marchandises en tant que technique de transport dans une perspective historique plus large : « *Il faut bien sûr distinguer l'invention de la boîte normalisée de taille réduite, qui date de la fin du XIX^e siècle, de la réflexion engagée à la faveur de la crise des années 1930 qui, des « cadres », mène aux containers, puis aux conteneurs actuels. Et il faut surtout établir la différence entre la période de lent perfectionnement de la « boîte » et la création plus rapide du navire porte-conteneurs, conçu spécialement pour son transport exclusif, afin de rendre justice à McLean.* (Borde 2015, p. 147) ». Dans notre perspective typologique, nous choisissons toutefois délibérément de nous concentrer sur la période récente où la conteneurisation est devenue un argument majeur de développement de l'industrie maritime, voire la véritable épine dorsale de la mondialisation (Frémont et Soppé 2005, p. 188).

⁴² Traditionnellement, on différencie deux grands types de conteneurs. Le conteneur de 20 pieds, ce qui dans le système métrique correspond à une longueur de 6,058 m, une largeur de 2,438 m et une hauteur de 2,6 m et le conteneur de 40 pieds dont les dimensions sont le double de celui de 20 pieds.

L'explosion de la productivité, liée à la conteneurisation des échanges par voie maritime, tient à plusieurs explications et a profondément restructuré l'ensemble de la chaîne de transport. Tout d'abord, le conteneur est une unité de charge en soi, cela signifie qu'il devient inutile de manutentionner le contenu de la cale d'un navire colis par colis mais que le conteneur représente l'emballage permanent des marchandises, durant toute la phase de transport. Une seule opération de manutention en remplace donc des dizaines voire des centaines. En effet, chaque conteneur déchargé équivaut à 10 ou 20 tonnes de marchandises pour un conteneur de 20 pieds et presque le double pour un conteneur de 40 pieds. Ce faisant, la durée des escales a été drastiquement diminuée, passant potentiellement de plusieurs jours à quelques heures ce qui a eu pour conséquence de fortement augmenter la productivité de l'ensemble de la chaîne.

L'existence de ces gains de productivité a incité rapidement les armateurs à augmenter leur capacité de transport Équivalent Vingt Pieds⁴³ ce qui a conduit à un gigantisme des navires porte-conteneurs⁴⁴ et à des gains de productivité considérables (Mongin 2013). Rapidement limités par les capacités de stockage et d'acheminement, les ports ont dû profondément s'adapter à cette nouvelle technique de transport devenue hautement stratégique afin de capter le maximum de flux de marchandises (Cullinane et Wang 2012). C'est d'ailleurs ce qui explique que les armateurs, entre autres, s'investissent aujourd'hui largement dans la gestion portuaire et l'aménagement de l'*hinterland*⁴⁵ (Renault 2010). Les enjeux économiques liés à la rotation des navires et aux opérations de transbordement sont devenus si importants que les armateurs souhaitent dans la mesure du possible avoir une visibilité sur la plupart des opérations logistiques à terre.

⁴³ Les capacités de transport des navires « porte-conteneurs » se jaugent au nombre de « boîtes » que ces derniers peuvent transporter et in fine manutentionnées dans les ports. Ainsi, un Équivalent Vingt Pieds (1 EVP) équivaut à un conteneur de 20 pieds.

⁴⁴ A titre d'illustration, le plus gros porte-conteneurs battant pavillon français aujourd'hui, également l'un des plus gros au monde, le « *Saint Exupéry* » a une capacité de transport de 20 600 conteneurs.

⁴⁵ Par *hinterland*, nous entendons une zone économique et logistique délimitée et connectée au réseau portuaire dans « l'arrière-pays ».

Rationalisation et délégation de l'organisation du transport

Dans cette perspective, les ports maritimes peuvent se retrouver rapidement dans une situation de saturation de marchandises à quai, ce qui rend d'autant plus nécessaire le besoin de modernisation des transports intermodaux transformant les ports en véritables plateformes de correspondances, aussi appelées « *hubs* ». La conteneurisation des échanges a précipité le renforcement des plateformes logistiques multimodales car les « boîtes » s'adaptent parfaitement aux différents modes de transport à disposition, une fois le déchargement effectué (péniches, trains, camions...). Les *hubs* sont donc des points névralgiques qui remplissent une fonction essentielle de fluidification des échanges, comme le résume d'ailleurs Claude Paraponaris dans ses travaux : « *Ce terme de hub signifie en anglais roue. Le terme « hub and spoke » est utilisé pour évoquer l'idée de rayonnement à partir d'un point central. C'est dans ce milieu des transports, puis de la logistique que la notion de plateforme va prendre sa consistance. C'est une zone très structurée de traitement rationnel des flux qui remplit une fonction d'interface entre plusieurs milieux productifs, commerciaux et de transit.* (Paraponaris 2017, p. 61) ».

L'enjeu de la localisation des sites de stockage est donc aujourd'hui révolutionné, notamment par rapport au caractère multimodal de l'acheminement (Fan We et al. 2013). L'usage du terme plate-forme dans le transport multimodal ne fait pas l'objet d'un consensus de fait, car il existe une véritable diversité des plateformes logistiques au sein même du transport multimodal (Fabbe-Costes 1994, p. 4), l'usage de ce terme « générique » demande à être précisé. Par plateforme multimodale, nous entendons l'intégration d'une chaîne de transport qui permet le passage entre différents moyens organisationnels, techniques et logistiques, garantissant ainsi à la fois l'optimisation et la continuité du transport de marchandises, tout au long du voyage.

Le développement de ces plateformes vient donc d'autant plus renforcer les économies d'échelle, déjà importantes dans la partie transport maritime à proprement dite et rend d'autant plus indispensable les connexions avec l'*hinterland* c'est-à-dire le transit de marchandises du port à destination de l'arrière-pays.

Cette refondation logistique profonde et complexifiée accentue le besoin de nouveaux acteurs qualifiés, aptes à en assurer son bon fonctionnement. Deux intermédiaires du transport se voient renforcés du fait de la complexité logistique issue de la montée en puissance du transport multimodal : le commissionnaire de transport et le transitaire.

Le commissionnaire de transport est un professionnel qui organise et veille au bon déroulement du transport de la marchandise qui lui est confiée par le donneur d'ordre du transport (aussi appelé chargeur, celui qui est à l'origine de la demande de transport), de son point de départ et ce, jusqu'à son point d'arrivée. Ce faisant, le commissionnaire de transport est avant tout un spécialiste des différents modes d'acheminement des marchandises. Ces attributions correspondent parfaitement à la spécificité d'un professionnel qui se situe au centre de l'organisation du transport multimodal (Delebecque 1998) sur l'ensemble de la chaîne. Ainsi, il gère, en son nom propre, l'organisation et la planification de l'acheminement de la marchandise d'un point à un autre (sans obligation de devenir transporteur en tant que tel) et le cas échéant, assume le règlement de l'ensemble des formalités administratives et douanières inhérentes au déplacement des marchandises dans les territoires. A la différence du transitaire, le commissionnaire de transport agit en son nom propre et à ce titre, a une obligation de résultats. Sa responsabilité est donc immense, il est garant de la réussite du transport et devra assumer le cas échéant, toutes pertes ou avaries potentielles, survenues à la marchandise durant le transport (multimodal). Le transitaire, à la différence du commissionnaire, a une obligation de moyen et non de résultats, car il n'agit pas en son nom propre mais au nom de son mandant, c'est un agent de liaison.

La conteneurisation des échanges maritimes envisagée sous la perspective de la spécialisation logistique mutlimodale ne saurait masquer le mouvement plus large de spécialisation des navires et des marchandises transportées par voie maritime tel qu'il a été exposé en introduction.

Concentrations, alliances, une tendance oligopolistique du transport maritime

A la suite du double mouvement concomitant de spécialisation et de gigantisme des navires, les armateurs ont opté pour deux stratégies majeures. D'une part, une tendance à la concentration, orientant le marché vers un oligopole inexorable, notamment sur le marché des conteneurs (Frémont 2019) et d'autre part, un mouvement de coopération entre les quelques grandes compagnies maritimes résultantes des concentrations (Francou 2015). Certes, la massification du transport maritime par porte-conteneurs a permis d'augmenter, dans des proportions considérables, la capacité de transport des navires. Cette augmentation de capacité va de pair avec d'évidents problèmes de rentabilité, en cas de ralentissement du trafic ou encore de remplissage partiel du navire ce qui a eu pour conséquence de précipiter un double mouvement de structuration du marché. D'une part, un mouvement de concentration des armateurs avec un grand nombre de rachats et de fusions acquisitions et d'autre part, le renforcement de la nécessité de constituer des alliances entre ces grands transporteurs.

L'alliance⁴⁶ entre grandes compagnies maritimes résulte de cet état de fait. Mutualiser les ressources sur une même ligne, un même trafic, permet d'avoir la flexibilité nécessaire pour pouvoir s'adapter, dans les meilleures conditions possibles, aux variations de l'offre et de la demande de transport maritime. « *L'alliance est un contrat de coopération dont l'expression la plus aboutie est le VSA.* (Chambre Arbitrale Maritime de Paris 2015, p. 5) ». Le *Vessel Sharing Agreement (VSA)*, est un procédé par lequel deux ou plusieurs compagnies maritimes décident de rationaliser leurs activités, en mettant en commun plusieurs navires, sur des liaisons régulières (sans toutefois perdre la propriété effective de leurs navires) et sur un temps donné, souvent quelques années. Il s'agit finalement d'une gestion concertée de l'offre de

⁴⁶ Une dimension politique existe à ces alliances puisqu'elles nécessitent au préalable d'obtenir l'accord des autorités de la concurrence. L'abandon du projet d'alliance « P3 », qui concernait Maersk Line, MSC et CMA-CGM, en 2014, sous l'impulsion des autorités chinoises est par ailleurs un exemple significatif.

transport qui a pour but d'optimiser le chargement/déchargement des marchandises, sur l'ensemble des maillons qui composent la ligne régulière.

Ces alliances permettent donc aux armateurs de diversifier les destinations tout en améliorant le niveau de remplissage des navires ce qui a pour conséquence d'améliorer la rentabilité des compagnies en diminuant globalement le coût du transport. Certes, les alliances maritimes sont avant tout des accords d'entreprises dont la pérennité est fréquemment remise en cause (Frémont et Soppé 2005). Il n'en reste pas moins que les alliances maritimes structurent aujourd'hui complètement le marché du transport maritime de lignes, notamment dans le secteur du conteneur. Après de multiples recompositions, trois grandes alliances maritimes émergent en 2017 *Ocean Alliance*, *2 M* et *The Alliance*⁴⁷, couvrant la quasi-totalité du trafic et des grandes lignes. Si l'on se réfère aux trois principales routes de conteneurs, sur l'axe Est/Ouest, ces trois alliances maritimes obtiennent un pouvoir de marché considérable, 93 % du tonnage qui transite sur ces secteurs (CNUCED 2018).

Cette optimisation des escales et des remplissages de navires constitue donc une baisse des coûts de production non négligeable qui est également complétée par une libéralisation accrue des règles de pavillonnage régissant les conditions de travail et de navigation à bord des navires.

Ce phénomène de concentration et d'alliance est accompagné d'un mouvement similaire de structuration institutionnel international du secteur de l'armement. Un cadre européen à cette structuration est posé en 1965, où l'association des différentes unions nationales de l'armement se regroupe pour fonder le Comité des Associations d'Armateurs des Communautés Européennes (CAACE). Les buts du CAACE sont similaires à celui du CCAF à savoir, constituer un groupe de pression au niveau européen, capable d'influencer le décideur politique en un sens jugé souhaitable

⁴⁷ *Ocean alliance* est composée du français CMA-CGM, du chinois *China Ocean Shipping Company* (COSCO), ainsi que du taïwanais Evergreen. L'alliance 2M du Danois Maersk et de l'Italien *Mediterranean Shipping Company* (MSC). *The Alliance*, regroupe l'allemand Hapag-Lloyd ainsi que trois armateurs japonais K Line, Mitsui OSK Lines, Nippon Yusen Kaish, et du taïwanais Yang Ming.

par les transporteurs. Évolution sémantique, en 1990, le CAACE devient l'ESCA de l'anglais European Community Shipowners' Associations. Le poids de l'ESCA n'est pas négligeable dans la mesure où cette association concentre, à ce jour, l'ensemble de la flotte marchande battant pavillon européen (Langlais 2018). Le renforcement de l'armement au niveau international est donc réel mais fait tout de même l'objet d'un encadrement plus étroit sur cette période. Cette structuration institutionnelle a permis aux transporteurs maritimes de rationaliser davantage leur activité et de peser dans les décisions étatiques concernant les règles de pavillonnage.

Rationalisation de l'activité navigante et flexibilisation des règles de pavillonnage

Le renforcement des lignes et de la planification va de pair avec une volonté de réaliser de nouveaux gains de productivité, en renforçant l'autonomisation des navires, (Berneron-Couvenhes 2001, p. 32) ce qui a précipité une rationalisation de l'activité navigante sans précédent. Le gigantisme naval et les lignes régulières requièrent de colossaux investissements de départ mais également d'importants frais structurels de fonctionnement ce qui pousse les armateurs de lignes régulières à envisager des alliances et des mutualisations de navires sur leurs lignes, amorçant un autre grand mouvement de fond du secteur maritime, la concentration oligopolistique de l'armement sous l'égide de règles de pavillonnage qui tendent à renforcer la compétitivité-prix à bord des navires marchands.

Les armateurs anticipent de ce fait une baisse des besoins en équipage. En France, la réforme de la formation des marins⁴⁸ (première et deuxième classe) dite de la polyvalence (Paradeise 1984, p. 370) s'inscrit dans cette volonté de réduire les besoins en main d'œuvre. Elle signifie qu'un officier doit être en mesure d'assurer des tâches « pont et machine ». Il devient donc possible d'engager un officier qui pourrait exercer une double compétence. Conséquence directe de la réforme et de l'automatisation des navires, l'emploi navigant français s'effondre à partir des années

⁴⁸ Pour une vision plus large de la formation des marins français, le lecteur pourra se reporter à la thèse d'Angèle Grövel (2013) « Les officiers de la Marine marchande, un groupe professionnel dans la tempête ? Accès, socialisations et carrières des élèves officiers des écoles supérieures maritimes ».

60. En trente ans, il sera divisé par 5,3 (Charles et Grövel 2019 p. 41) passant de 43550 marins en 1961 à 8260 marins, en 1996. Cette expérience française, bien que particulière⁴⁹, souligne le mouvement de fond qui touche le reste de l'économie maritime. Le seuil minimal de personnel navigant embarqué sur une flotte marchande, fixé dans le cadre du Code du Travail Maritime⁵⁰ ou CTM 1926, est quasiment divisé par deux en quelques décennies. Si 42 personnes étaient exigibles en 1960, elles ne sont plus que 25, quinze ans plus tard en 1975 (Flécher, 2015 pp. 96-97).

Dans le même temps, la globalisation de l'ensemble du secteur maritime précipite la recherche accrue d'une compétitivité-prix de la part des armateurs. La main d'œuvre navigante ne fait pas exception, elle est un autre levier de la rationalisation à outrance de l'activité navigante marquant la fin d'une forme de marché du travail fermé qui a prévalu au siècle précédent (Paradeise 1984). Rationalisation et transnationalisation sont ici extrêmement liés, la recherche accrue de rationalisation conduisant les transporteurs à s'affranchir des règles « contraignantes » de leur pavillon national en termes de fiscalité et de conditions de navigation.

Certains États y voient une opportunité de développement économique⁵¹ et accueillent à bras ouverts des transporteurs du monde entier à la recherche de gains de compétitivité. René Musset (1959) a montré que les transporteurs grecs, parmi les premiers propriétaires de navires au monde, ont joué un rôle important dans le développement de cette pratique, en immatriculant massivement leurs flottes au sein de pays emblématiques de la complaisance tels que le Libéria et le Panama. S'ensuit alors une concurrence acharnée qui aboutit au déclin de la flotte des pays industrialisés.

⁴⁹ La polyvalence des tâches constitue une exception française dans la formation des navigants. Elle a d'ailleurs été pointée du doigt par l'OMI qui préconise la monovalence dans ses standards internationaux de formation. A cet effet, le lecteur pourra notamment se reporter à la Convention internationale sur les normes de formation des gens de mer, de délivrance des brevets et de veille de 1978.

⁵⁰ OIT, (1926), *Convention 22 sur le contrat d'engagement des marins*.

⁵¹ L'immatriculation des navires constitue une nouvelle source de revenu pour des « micro-États » très dépendants du tourisme. A titre d'illustration, le lecteur pourra consulter l'article de Nathalie Bernardie-Tahir (1999) « le pavillon maltais, un nouveau venu sur la scène de la complaisance maritime internationale ».

Dans ce contexte, l'Europe et les États-Unis n'ont eu d'autres choix que de proposer, eux aussi, leur propre pavillon de complaisance. Ce nivellement par le bas, accepté par les grandes puissances maritimes du monde est qualifié par Patrick Chaumette de complaisance nationale (Chaumette 1995, p. 56). Il y a donc deux raisons principales qui expliquent la généralisation de ces pavillons (Chaumette, 1999). Premièrement, déroger au registre classique d'immatriculation des navires est un moyen pour les États, de maintenir une flotte marchande immatriculée sous pavillon national. Deuxièmement, la souscription des armateurs à un pavillon économique permet également de profiter de subventions nationales, telles que des baisses de cotisations sociales ou encore d'exonérations diverses.

Le pavillon d'un navire détermine les conditions de vie à bord et a donc un impact sur les conditions d'emploi et de rémunération du facteur travail, c'est-à-dire l'équipage. La gestion de la main d'œuvre navigante s'inscrit dans un processus sans précédent de flexibilité d'autant plus amplifié depuis la généralisation du recours aux agences de *manning* (Chevalier 2019a), sorte d'agences d'intérim internationales spécialisées dans le recrutement et le placement de gens de mer⁵². Ce mouvement de flexibilisation vient par ailleurs se heurter aux décennies de négociations transnationales impulsées par l'*International Transport Workers' Federation* (ITF) visant à protéger les conditions de travail des gens de mer (Hannigan 1984) ce qui pose de lourdes questions en termes de recul du pouvoir syndical des gens de mer dans les négociations collectives à venir.

Pavillon de complaisance est donc un terme plutôt dépréciatif du modèle de pavillonnage classique car il sous-entend, bien souvent, que les règles économiques et sociales qui le constituent, ont été édictées en vue de favoriser une compétitivité prix du drapeau, le plus souvent au détriment des conditions de travail et de recrutement de la main-d'œuvre navigante. Même si la réalité reste plus nuancée que cela (Angelelli 2012), il n'en demeure pas moins que le pavillonnage de complaisance et le dumping

⁵² Les contours de la définition de gens de mer sont sujets à interprétations selon les États, notamment vis-à-vis de la définition de marin. Traditionnellement, sont considérés comme gens de mer l'ensemble des personnes, qu'elles soient salariées ou non, qui exercent une activité professionnelle à bord d'un navire.

social et fiscal sont aujourd'hui étroitement liés. Afin de mieux cerner les différentes conditions qui ont permis l'explosion de pavillonnage alternatif dits bis, de libre immatriculation ou encore de complaisance, au sein des grandes flottes marchandes, il est important de rappeler quelques grands principes fondamentaux qui structurent largement l'institutionnalisation des échanges par voie maritime.

Le droit maritime international repose tout d'abord sur la liberté pour les navires de pouvoir circuler dans les eaux internationales. Puis, tous les navires ont l'obligation de naviguer sous pavillon c'est-à-dire d'être administrativement recensés auprès d'un État. Enfin, le droit international maritime garantit à tous les États, même ceux ne disposant pas d'un littoral, de pouvoir immatriculer des navires sous leur pavillon national. Sur ce point, et malgré les avancées notables en matière d'institutionnalisation des échanges, la réglementation internationale est peu contraignante et laisse à chaque État une entière souveraineté, en ce qui concerne les conditions d'immatriculation des navires (Chaumette, 1999). Plus spécifiquement, l'article 2 de la Convention de Genève⁵³ « sur la Haute-Mer » de 1958, pose le principe d'un « *genuine link* » entre un État et son pavillon maritime. Le caractère, un peu confus de ce lien substantiel, renforce le rôle stratégique du pavillon pour les États soucieux de renforcer leur attractivité à l'international.

La convention de Montego Bay, en 1982⁵⁴, vient renforcer l'autonomie des États, dans l'attribution des règles d'immatriculation des navires, dans la mesure où ces derniers ont ensuite la possibilité de décliner leur pavillon national en différents registres. Un pavillon de complaisance correspond donc à un type de registre singulier décliné du pavillon national et qui confère des avantages compétitifs à la fois économiques, fiscaux, sociaux au propriétaire de navire qui choisit ce pavillon comme immatriculation.

Il serait toutefois bien trop simplificateur de ne pas évoquer brièvement les avancées manifestes en matière de réglementation internationale visant à encadrer les

⁵³ ONU, convention de Genève (1958) *sur la haute mer*.

⁵⁴ ONU, convention de Montego Bay (1982) *sur le droit de la mer*.

pratiques de placement et de gestion de la main d'œuvre navigante. Un des objectifs de la mise en place de la *Maritime Labour Convention* de 2006 (MLC) est précisément de tenter de lisser les écarts importants dans les règles de pavillonnage et de garantir une sorte de minimum social à respecter à bord des navires pour les gens de mer. A titre d'exemple, la MLC 2006, entérine des outils législatifs importants, notamment la certification sociale des navires qui garantit l'application d'un cadre minimal en termes de conditions de vie et de travail à bord (Chevalier 2019a) afin de lutter contre les tentations de concurrences déloyales. Ainsi tous les États battant pavillon sont contraints de l'appliquer, ceux qui l'ont délibérément ratifié mais également ceux qui s'en sont volontairement abstenus (Mercoli, 2016).

La MLC 2006 s'applique donc forcément à bord⁵⁵. Des dérogations à cette convention restent toutefois possibles car elles ne concernent que les travailleurs qualifiés en droit comme « gens de mer »⁵⁶. Cependant, de lourdes difficultés persistent quant à la mise en application concrète et systématique de l'ensemble des procédures de contrôle et de certification (Mac Connell 2011) laissant craindre malgré tout une persistance des difficultés sociales à bord des navires de marchandises.

Le troisième régime d'affrètement maritime se met en place dans un contexte de globalisation sans précédent des chaînes de valeur. Sa structuration au niveau mondial s'appuie sur un renforcement du cadre juridique caractérisé par une internationalisation du droit maritime. Les relations économiques connaissent également de profondes mutations qui s'inscrivent dans un double mouvement de rationalisation et de transnationalisation de l'activité d'affrètement sous toutes ses composantes (pavillonnage, *manning*, etc.). La prise en compte des évolutions des relations économiques est un préalable indispensable afin de comprendre la nature et l'ampleur des grands bouleversements qui ont irrémédiablement impacté les intermédiaires de marché. C'est précisément dans cette logique que le chapitre suivant,

⁵⁵ Conformément à l'article V paragraphe 7 clause dite du « *traitement non moins favorable* ».

⁵⁶ La définition de marin et de gens de mer peut être sujette à débat et interprétation selon les États. En France, cette définition est apportée par le Décret n° 2015-454 du 21 avril (2015) relatif à *la qualification de gens de mer et de marins*.

en se concentrant sur l'historicisation de la profession de courtier maritime, développera plus en avant cet aspect du sujet.

Enfin, ce dernier régime d'affrètement est également marqué par un mouvement sans précédent de financiarisation du fret à l'aune d'une structuration par les outils de gestion. Par souci de clarté et afin d'éviter trop de redondance entre les chapitres, la financiarisation du secteur maritime sera expliquée dans le cadre du chapitre 4. Il nous apparaît opportun de préciser au lecteur que ce mouvement de fond du commerce international n'a pas été volontairement évincé de notre typologie historique, mais sa complexité technique nécessite de longs développements.

5 Type de régimes d'affrètement et type de contrats d'affrètement

Cette dernière partie de chapitre va être l'occasion pour nous de dresser le bilan des apports de notre typologie historique et de souligner la pertinence de l'emploi de la notion de régime d'affrètement maritime tout au long de notre travail. A cette occasion, nous distinguerons précisément régime et contrat d'affrètement.

5.1 Synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement

Un régime historique d'affrètement maritime correspond donc à un ensemble de relations économiques qui évolue au gré des grandes évolutions techniques, logistiques ou encore réglementaires. Certaines ruptures importantes précipitent l'avènement d'un nouveau régime d'affrètement. Dans notre étude, sur la période XVIIe siècle de nos jours, nous avons pu relever trois grands temps forts marqueurs du passage d'un régime d'affrètement à un autre.

Tableau 2 : synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement maritime

Périodes / Relations Économiques	Apogée du commerce colonial (XVIIe-XIXe)	Intensification du commerce transatlantique (Fin XIXe-1945)	Multinationalisation et globalisation des chaînes de valeur (1945-nos jours)
Structure de l'activité	Polyvalence des tâches et des activités	Spécialisation/ Mouvements de concentration nationaux	Hyper spécialisation logistique/multimodal standardisation et concentration oligopolistique internationale
Acteurs dominants	Négociant	Armateur	Alliances d'armement Oligopolistiques Chargeurs
Statut juridique / Propriété des capitaux	Entreprise familiale, essor en commandites	Société à responsabilité limitée et S.A.	Firmes Multinationales Capitaux boursiers importants
Technologie de navigation	Navigation à voile et à vapeur	Motorisation et industrialisation du chargement	Hausse des capacités et automatisation du pilotage
Degré d'institutionnalisation des échanges au niveau international	Quasi-inexistant	Renforcements nationaux et prémices d'une volonté internationale	Renforcé et internationalisation croissante

Le premier régime historique d'affrètement, marqué par une très forte polyvalence des tâches et des activités était entre les mains du négoce. L'autonomisation progressive de l'armement a laissé apparaître un nouvel acteur, l'armateur, propriétaire de navires et spécialiste de l'activité de transport maritime.

Cette première rupture a marqué le passage du premier régime d'affrètement maritime au deuxième. L'augmentation du tonnage transporté ainsi que le mouvement de spécialisation des activités se sont poursuivies dans des proportions sans précédent. La rationalité logistique érigée en principe majeur de structuration des échanges, notamment au travers des plateformes multimodales, a permis l'émergence de nouveaux acteurs tels que les chargeurs et les commissionnaires de transports. Couplée à une institutionnalisation croissante des échanges au niveau international, cette période va constituer une nouvelle rupture précipitant l'avènement d'un troisième régime historique d'affrètement maritime, dans lequel les acteurs évoluent de nos jours.

5.2 Régimes et contrats d'affrètement

L'intérêt de tenter une définition des régimes d'affrètement dans une perspective typologique, outre la profondeur historique de la notion même d'affrètement, permet également d'effectuer une distinction d'importance entre un régime et un contrat d'affrètement. A l'intérieur d'un régime d'affrètement maritime, plusieurs modes d'affrètement peuvent se cumuler. Les distinctions entre les différentes manières de concevoir l'affrètement maritime au sein d'une même période se retrouvent matérialisées dans les clauses contractuelles qui organisent le transport, appelées charte-partie dans le secteur maritime. L'étude des normativités contractuelles et du statut des contractants, dans une perspective multidisciplinaire (Belley 1996) permettra de considérer le contrat, ainsi que les acteurs qui participent à sa négociation comme la pierre angulaire de la régulation de l'activité de transport maritime.

Traditionnellement, la loi française du 18 juin 1966⁵⁷ reconnaît trois modes principaux d'affrètement maritime⁵⁸. Le temps de l'introduction nous a permis de

⁵⁷ Loi n° 66-420 du 18 juin 1966 *sur les contrats d'affrètement et de transport maritimes principalement des articles 5 à 14.*

⁵⁸ Ces catégorisations principales n'échappent pas à la liberté contractuelle qui structure l'affrètement maritime. En outre, elles n'excluent en rien l'existence d'une multitude de spécificités en leurs seins.

présenter ses trois modes d'affrètement maritime. Pour mémoire, l'affrètement au voyage (*voyage charter*) est le premier. Dans ce cas de figure, le fréteur s'engage, contre rémunération, à mettre à la disposition de l'affréteur un navire, armé, le temps d'un seul voyage entre deux ou plusieurs ports. L'affrètement à temps (*time charter*) constitue le second. Ici, le fréteur met un navire à la disposition de l'affréteur pour une période déterminée. Enfin, l'affrètement à coque-nue (*bareboat*) constitue le troisième mode. Il se caractérise par la mise à disposition d'un navire non armé, pour une durée déterminée. Ici, la responsabilité du propriétaire de navire est réduite au minimum.

Le tableau suivant offre une vision schématique des différentes implications induites selon les modes d'affrètement. Il est extrait de la thèse de Claire Flécher (2015). Il récapitule les différents coûts (capital, opérationnels et d'exploitation) que le propriétaire de navire se doit d'assumer selon qu'il soit dans un mode d'affrètement ou un autre. Finalement, l'ampleur des coûts supportés directement par l'armateur illustre la nature de la relation et le niveau d'engagement qu'il entretient avec l'affréteur. C'est sur ce critère que se détermine précisément une distinction nette entre l'affrètement à temps et l'affrètement au voyage.

Ainsi, par exemple dans l'affrètement à temps, *standard time charter*, l'affréteur peut disposer du navire de commerce dans le cadre de plusieurs zones géographiques connus alors que dans le *trip time charter*, l'affrètement à temps ne concerne qu'une route maritime bien particulière.

Tableau 3 : coûts supportés par l'armateur en fonction du mode d'affrètement

COÛTS ► MODALITES ▼	Coûts du capital Paiement du capital Paiement des intérêts	Coûts opérationnels Salaires des équipages Salaire des relèves Approvisionnement Pièces détachées Lubrifiants Réparation et Entretien Assurances Frais généraux Autres	Coûts d'exploitation Combustibles (soutes) Dépenses portuaires Frais de transit par canal Autres
Affrètement coque-nue BAREBOAT CHARTER			
Affrètement à temps TIME CHARTER			
Affrètement au voyage VOYAGE CHARTER			

Source : d'après De Geyer (2010), présentation au Cèdre, cité Claire Flécher (2015, p. 138), remis en forme par l'auteur.

L'affrètement au voyage correspond donc, au mode d'affrètement dans lequel l'affréteur s'engage le moins possible dans la gestion nautique et commerciale du navire. Du fait de sa nature même, le temps d'un voyage, ce mode d'affrètement est le

plus flexible et aussi le plus incertain pour les acteurs. Pour cette raison, il est souvent résumé sous l'appellation *tramping*, ou navires vagabonds en français. « *A côté des lignes de navigation, il y a d'ailleurs un trafic beaucoup plus souple, celui des « tramps » ou navires vagabonds. Leurs itinéraires dépendent des excédents de fret ou du besoin de transporter certaines marchandises sur des parcours qui ne sont pas desservis par des lignes régulières. Le tramping requiert aujourd'hui une bonne organisation commerciale, car il n'est avantageux qu'à condition de trouver au terme de chaque voyage des marchandises pour remplacer la cargaison qu'on y laisse.* (Ruellan 1937, p. 202) ». Dans ce contexte, le courtier d'affrètement maritime joue un rôle crucial de réducteur d'incertitudes et de facilitateur des échanges. Ces professionnels de la médiation sur le marché de l'affrètement au voyage sont également les rédacteurs de la charte-partie.

Conclusion

Ce premier chapitre de la thèse a été l'occasion de forger et mettre à l'épreuve le concept de régime d'affrètement maritime (Jenson 2001 ; Beckert et Aspers 2011) qui va avoir une portée opératoire sur l'ensemble du travail. Construire une typologie des régimes d'affrètement maritime nous a permis de saisir les évolutions du négoce et du transport dans une perspective historique nouvelle. Cet exercice méthodologique a eu le mérite de mettre en lumière la prédominance à un moment donné, d'arrangements institutionnels, des règles et des représentations qui permettent de structurer l'organisation de l'activité d'affrètement. Ainsi, nous avons identifié trois régimes d'affrètement maritime successifs qui ont jalonné l'histoire depuis le XVII^e siècle.

L'ère des négociants constitue le premier. Cette figure emblématique et polyvalente du commerce international avait la capacité de structurer l'ensemble de la chaîne de valeur du transport maritime. La complexité technologique grandissante du secteur de l'armement, à partir de la première révolution industrielle, a contribué à spécialiser les maillons de la chaîne de valeur et à séparer l'activité de négoce de celle

du transport. Ce basculement a constitué le deuxième régime d'affrètement maritime, l'ère des armateurs. L'amplification de ce mouvement initial de complexification des chaînes de valeur a précipité, au sortir de la seconde guerre mondiale, l'avènement d'un troisième régime d'affrètement maritime. Caractérisé tout à la fois par un double mouvement de renforcement, à la fois du point de vue de la rationalité logistique mais aussi de l'institutionnalisation des échanges, ce régime peut se résumer comme étant celui des chargeurs, en situation oligopolistique.

Cette typologie historique ne se résume pas à un simple effet de cadrage de l'objet de recherche. Elle a surtout permis de poser une différence conceptuelle entre régime et contrat d'affrètement. Au sein d'un régime d'affrètement maritime, plusieurs modes d'affrètement, représentés par une diversité de contrats, peuvent coexister. La suite du travail se concentrera sur l'analyse d'un type de contrat particulier celui de l'affrètement au voyage dans le cadre du régime d'affrètement actuel. Mais nous verrons que ce régime d'affrètement est caractérisé par une interdépendance structurelle entre les différents types de contrats, notamment pour ce qui est de la tarification.

Chapitre 2. La pérennité du rôle des courtiers dans l'organisation des marchés d'affrètement

Les activités de courtage sont basées sur la capacité de mise en relation d'agents économiques, dans le but de garantir un accès à des biens, des services ou de l'information. Au sens général, le courtier est un prestataire de services, un mandataire qui assume un rôle d'intermédiaire entre plusieurs entités (Devésa 1992) aux intérêts parfois divergents. C'est un facilitateur de la dynamique des échanges car il permet d'établir, de faire fructifier et d'entretenir une connexion entre les différentes parties en présence. Dans ce cadre, le courtier utilise ses connaissances et son expertise du secteur pour mettre en relation différents acteurs, contre rémunération. Il est en quelque sorte l'interface qui agence une coordination marchande entre deux mondes professionnels (Boissin et Trompette 2017) ici entre le secteur industriel et le secteur du transport maritime qui n'ont pas les mêmes intérêts et/ou codes langagiers. Le succès d'une opération de courtage repose donc sur la capacité du courtier à réduire les divergences et les incompréhensions réciproques des acteurs vers une issue, jugée mutuellement profitable par tous. L'opération de courtage, mieux connue sous l'appellation « *brokerage* », désigne un spectre d'activités professionnelles bien plus large que celles exercées par les seuls courtiers d'affrètement maritime.

Le courtage est une pratique très répandue dans plusieurs secteurs de l'assurance et de la finance, même si cette activité s'est développée dans d'autres secteurs, tels que l'immobilier ou les marchandises. Le terme de courtage, au sens large, fait consensus dans le langage courant comme étant une opération intermédiée de mise en relation entre deux personnes qui souhaitent contracter ensemble en contrepartie d'une rémunération que le courtier reçoit sous forme d'une commission. Il convient cependant de distinguer l'activité de courtage de celle du négoce, largement évoquée dans la partie précédente. Le négociant est celui qui achète à un producteur dans la perspective de revendre ensuite à un client. Ce faisant, il encourt un grand nombre de risques (fluctuation des taux de change, du fret ou encore de l'assurance...). Le négociant réduit le plus souvent ses coûts par l'exercice d'un pouvoir de marché

qui pèse sur le vendeur durant la négociation d'achat (Chandler 1977 ; Dunning 1983) ou par le recours historique à des contrats à terme (Williams 1982, 1989)⁵⁹. La prestation du courtier est clairement différente, puisque celui-ci est un mandataire, c'est-à-dire qu'il a reçu un mandat de la part de ses clients pour accomplir à leurs places et en leur nom, la négociation de la prestation de transport. Par conséquent, si cette « procuration » lui permet de conduire les négociations, elle ne fait pas du courtier d'affrètement maritime le propriétaire du bien ou du service en jeu dans la négociation. De la même manière, juridiquement parlant, la responsabilité du courtier ne peut pas être engagée en cas d'inexécution du contrat par l'une ou l'autre des parties en présence.

Il convient également d'opérer une autre distinction, traditionnellement envisagée dans la théorie économique, entre la position des courtiers et celle des patrons, au sein de la relation d'affaires. Même si les deux disposent d'une sorte de monopole sur les ressources convoitées par les clients, les patrons, eux, contrôlent directement celles-ci tandis que les courtiers parviennent à les appréhender pour ensuite pouvoir les mettre à disposition de leurs clients (Komito 2015). Néanmoins, dans un contexte de globalisation des chaînes de valeur (Gereffi et Korzeniewicz 1994), cette différenciation fondée sur le contrôle effectif des ressources s'avère limitée. En effet, pour finaliser les transactions, il devient indispensable d'intégrer une multitude de chaînes d'opérations et de sous-traitances denses et complexes. En outre, la position des courtiers est comparativement plus élémentaire puisque, du fait de leur position de facilitateurs des échanges, ils n'opèrent généralement que sur un point précis de la chaîne et, ce, sans porter la responsabilité d'un point de vue juridique des opérations réalisées en amont et en aval.

Du point de vue théorique, plusieurs définitions de l'opération de courtage et de la fonction de courtier, ont été proposées au sein de la littérature académique et notamment dans les travaux pionniers de Jérémy Boissevain qui dévoile le courtier

⁵⁹ L'un des effets économiques de la légalisation de ces opérations a été la disparition des défauts des agents de change. Pour davantage de détails, le lecteur pourra consulter l'article de Riva et White (2010) « Danger on Exchange : Counterparty Risk on the Paris Stock Exchange in the XIXth Century ».

comme un « manipulateur », muni d'un fort capital symbolique – « *Le courtier est un manipulateur professionnel de personnes et d'informations qui produit de la communication pour le profit.* (Boissevain 1974, p. 148) ». Son rôle et sa place d'interface et d'intermédiaire ont ainsi été soulignés, dans un très grand nombre de travaux, recouvrant une palette de domaines et d'activités. Nous n'avons pas pour objectif de recenser l'ensemble des travaux faisant mention des courtiers ou de l'opération de courtage. Il s'agit plutôt de saisir l'importance de l'activité de courtage au sein de l'économie de marché.

Le rôle central de l'information et de sa transmission, dans une perspective de médiation, est véritablement au cœur de l'activité de courtage, à tel point que la littérature académique fait mention de courtier dans le domaine de la connaissance et dans le domaine de la santé (Lamari 2012). Le caractère crucial de la connaissance a été également analysé, dans le domaine politique, au niveau national et communautaire (Aldrin 2012), en tant que structurant des relations internationales entre États (Dezalay 2004) mais aussi dans le secteur du savoir scientifique (Meyer 2010) ou encore de la finance (Sarfati 2003) et de l'assurance (Leblanc 2005).

L'analyse du courtage en tant que chaîne d'intermédiation (Bierschenk et al. 2000) est, à ce titre, très intéressante. Elle permet de comprendre comment, pour réussir à toucher et à connecter des champs sociaux différents, les courtiers en développement, vont mobiliser progressivement de nouveaux intermédiaires, rajoutant ainsi des maillons à la chaîne. La prise en compte de l'opération de courtage, en tant qu'elle excède la connexion de deux parties autour d'une seule interface, laisse entrevoir une pluralité des activités de courtage ainsi qu'un maillage socio-économique bien plus complexe qui mérite d'être finement étudié, en plaçant le courtier au centre de l'analyse.

Procéder à une historicisation de cette profession nous paraît intéressant à plus d'un titre afin de comprendre les conditions de sa pérennité au sein des marchés d'affrètement. D'abord, parce que la nécessité d'enquête sociologique empirique ne doit pas se confondre avec un retranchement dans le présent (Elias 1987 cité par Chauvin et Weber 2003) qui, au-delà d'un appauvrissement de la pensée, reviendrait

à négliger le poids de l'héritage culturel (Bourdieu 1980a). Ensuite, parce que l'historicisation permet de comprendre le contexte de structuration particulier (Passeron 1998, p. 205) du marché de l'affrètement maritime en France et sa régulation institutionnelle (Trompette 2008) longtemps basée sur un monopole commercial d'État.

La première partie de ce chapitre sera donc consacrée à une analyse centrée sur l'enracinement historique de la profession et les grandes évolutions structurelles qui ont jalonné son histoire, notamment la suppression de leur monopole commercial d'État en 2001. Ce point de départ va nous permettre, dans une seconde partie, de mieux appréhender la prégnance d'un cadre social des professions maritimes, favorisant l'entre-soi qui prévaut encore aujourd'hui. Enfin, les trois dernières parties de ce chapitre vont se concentrer sur les explications de leur pérennité dans un contexte de concurrence internationale accrue.

1 Une profession organisée de longue date et libéralisée

Certains offices ont disparu, c'est le cas notamment des courtiers maritimes, d'autres ont été profondément réformés sans disparaître comme les offices notariaux ou encore les huissiers de justice. Les courtiers maritimes, tout comme d'autres officiers ministériels de cette époque, présentent de fortes similitudes. Ils ont été, comme les autres grands corps des officiers ministériels (Mathieu-Fritz et Quemin 2009) largement impactés par les mouvements de libéralisation, intervenus à la fin du XXème siècle.

1.1 Une charge royale

Prenant ses racines sous la monarchie absolue par l'édit de décembre 1657, le monde du courtage maritime voit le jour devant la nécessité de porter assistance aux capitaines de navires étrangers ne parlant pas la langue locale et ne connaissant pas

nécessairement la topographie du port dans lequel ils prévoyaient de faire escale. Cet édit est le premier à apporter une définition professionnelle de l'activité de courtage maritime. « *Tout maître ou capitaine de navire étranger, qui ignore la langue du pays où il vient commercer, a besoin d'un interprète pour se faire entendre et pour faire, dans les bureaux, les déclarations auxquelles il est tenu. D'un autre côté, qu'il sache la langue du pays, mais qu'il ignore, faute d'habitude du lieu, les usages des bureaux, les formalités à observer et les moyens de se procurer une prompte et sûre expédition, qu'il ne puisse pas enfin ou qu'il ne veuille pas se charger de ce détail, il a besoin d'un courtier conducteur pour l'introduire et le guider dans toutes ces opérations.* (Clamageran 1958, p. 290) ». Interpréter et traduire sont les deux activités principales sur lesquelles s'est construit le capital économique et symbolique (Bourdieu 1979) de cette profession. Le Roi Louis XIV décrète, en outre, l'avènement de deux offices de courtier maritime dans chaque amirauté du royaume. Le premier office est attribué en tant que titulaire d'une charge de courtier interprète, le deuxième en tant que titulaire d'une charge de conducteur des maîtres de navires. Cette charge sera, par la suite, renforcée par d'autres textes fondateurs qui vont plus largement structurer et réglementer le commerce et la marine marchande. Le plus célèbre est, sans nul doute, l'ordonnance de la marine de 1681, appelée également ordonnance de Colbert, en référence à l'influence, sans précédent, que le ministre du roi a eu sur la politique maritime française⁶⁰.

L'existence d'une organisation étatique puissante constitutive de l'attribution de charges royales n'est pas l'apanage des courtiers maritimes. Au contraire, elle est plutôt la résultante d'une structuration sociétale centralisée qui prend la forme d'un conseil royal (Bouveresse 2016) garant de la force du cadre de réglementation étatique. A cet égard, la structuration des corps intermédiaires, dans les secteurs de la confection et de l'artisanat par exemple, a pour fonction de rapprocher l'ensemble des secteurs d'activité du territoire à la tutelle royale. Cette légitimité des pratiques corporatives (Kaplan 1988) n'est finalement pas si éloignée de celle des offices royaux. Ainsi, dans

⁶⁰Le caractère fondateur de l'ordonnance Colbert, pour la politique maritime française, tient sans doute au fait qu'elle propose un cadre réglementaire sur tout un panel d'activités, allant de la pêche aux contrats maritimes en passant par la police des ports et des côtes. Aujourd'hui encore, le rôle historique de Colbert, dans la structuration de la marine française, est régulièrement valorisé par la marine ; à ce jour six navires portent ce nom.

ce contexte organisationnel, le commerce maritime ne fait pas exception. Sa régulation étatique va s'illustrer au travers des missions et des charges confiées au courtier maritime lui assurant un statut d'élite économique.

Le courtier maritime est donc plus largement considéré comme courtier interprète et conducteur de navires, une charge confiée par le roi et dont le bénéficiaire devait, par la suite, justifier de ses compétences auprès du greffe de l'amirauté, notamment, en ce qui concerne la maîtrise des langues pour lesquelles il avait obtenu l'autorisation d'exercer. L'intérêt était double : faciliter l'accès au port par la conduite du navire et permettre la régularisation douanière et administrative des bateaux en escale. Ce monopole était circonscrit à un périmètre d'exercice donné (Tassel 1984), une ville portuaire le plus souvent. Cette pratique est restée inchangée pendant plus de deux siècles, à une exception près.

A la suite de la Révolution Française, le libéralisme économique s'impose progressivement au sein du système économique post-monarchique (BertoZZo 2015), largement organisé autour des corps intermédiaires. Le développement du commerce maritime en direction des Amériques a joué pour beaucoup, à tel point que l'on peut parler d'une véritable révolution économique transatlantique (Baurepaire et Marzagalli 2010). En pleine libéralisation du commerce maritime, les offices des courtiers maritimes ne font pas exception à cette première vague de libéralisation puisqu'une première loi, la loi d'Allarde, les supprime en Mars 1791⁶¹.

Il n'en demeure pas moins que dès l'année suivante, en 1792, le monopole des courtiers maritimes est rétabli afin d'entraver le « *spectacle décourageant du mélange d'hommes instruits et probes avec une foule d'agents de change ou de commerce, qui n'ont pour vocation que le besoin, pour guide que l'avidité.* (Aubry 1906 cité par Briand 2011) ». Les pouvoirs publics les rétablissent à nouveau dans leurs charges. Après 1792, et malgré les successions de régimes politiques que la France a connus durant les siècles suivants, la charge de courtier maritime a toujours

⁶¹ La loi d'Allarde avait pour objectif d'accentuer la libéralisation de l'économie autour de deux notions phares, la liberté d'entreprendre et la concurrence. C'est dans cet esprit que cette loi fut suivie quelques mois plus tard, en juin 1791, par la loi Le Chapelier qui, outre l'interdiction de la grève et de la constitution de syndicats, supprime les groupements professionnels ainsi que les corporations.

été préservée par le pouvoir étatique, son rôle étant central dans la facilitation des échanges et la sécurisation des navires de marchandises qui franchissaient les limites du port.

Toutefois, ce premier basculement est véritablement capital dans l'histoire de la profession. C'est durant cette période de libéralisation qu'émerge progressivement, en parallèle des activités de courtage « historiques » de nouvelles activités plus « libres » (Baudu 2018). Elles concernent les transactions d'achat et de vente de navire et l'intermédiation dans les opérations commerciales d'affrètement de navires. Ces deux activités vont ensuite co-exister jusqu'à la fin du monopole en 2001 qui marquera la fin des fonctions historiques de ces officiers ministériels et entrainera l'invisibilisation des autres fonctions.

1.2 Officier ministériel et commerçant

Officier ministériel est un terme juridique précis. Ceux qui accèdent à cette fonction deviennent, de fait, des représentants de l'autorité publique. Leur nomination s'accompagne d'un office, on peut également employer le terme de « charge », accordée à vie et constituante d'un patrimoine pour celui qui la détient. A ce titre, l'officier ministériel a la possibilité, sous conditions, de pouvoir transmettre ce patrimoine. A la différence d'autres corps de l'État, il présente la singularité d'être catégorisé comme correspondant à des travailleurs indépendants, au sens de professionnels libéraux. Malgré tout, leur statut d'officier ministériel est déterminé par les pouvoirs publics, comme pour les autres corps de l'État. Ce dernier rend compte avec précision du niveau de qualification exigible pour prétendre au statut ainsi qu'à la nature de leurs missions et du niveau de leurs rémunérations. Il y figure notamment la délimitation du monopole du point de vue géographique et institutionnel.

La pluralité des activités du courtier maritime est particulièrement bien explicitée dans l'article de Lucien Guillou (1918) qui retrace les opérations d'un courtier maritime lorientais au milieu du XVIIIème siècle : « *Comme courtier maritime, Vanderheyde a en mains les intérêts des capitaines, des armateurs et des chargeurs. Il accompagne le capitaine dans les bureaux, le met en règle avec le fisc*

et l'amirauté, assure au navire une prompte décharge, consent des avances, achète des provisions, réclame la protection du consul, fait débarquer les marins qui se conduisent mal, etc. Il rend, en un mot, au capitaine tous les services dont il a besoin. » Il est intéressant de constater que la dimension prudentielle du courtier maritime est déjà bien identifiée à cette époque « *Intermédiaire de tous, le courtier est bien placé pour aplanir les difficultés. (Ibid p. 24) »*.

Ainsi le courtier maritime a un double statut, il est à la fois officier ministériel et commerçant (Raffard de Brienne 1954, p. 823). Ces deux points sont, par ailleurs, explicités dans le rapport de 1952 émis par le Centre d'études d'Intérêt Public de Rouen et de sa Région : « *Il est officier ministériel et, à ce titre, est nommé par le Président de la République, achètera charge, et peut choisir son successeur, lorsqu'il assure la conduite en douane des navires étrangers ou qu'il traduit devant les tribunaux ou les administrations publiques, les documents rédigés en langue étrangère. Il est commerçant et, à ce titre, astreint à la patente et à l'impôt sur les B. I. C⁶², est électeur et éligible aux chambres et tribunaux de commerce. Il a la même qualité lorsqu'il assume la représentation de l'armateur, l'encaissement du fret, l'établissement du time-sheet, lorsqu'il communique avec l'armateur ou ses agents pour les tenir au courant de la position du navire, qu'il établit les comptes d'escale »*.

1.3 Abolition du privilège des courtiers maritimes, révélatrice d'une libéralisation globale du transport

La réforme de la profession du courtage maritime qui a eu lieu en 2001, s'inscrit, plus largement, dans un processus socio-historique étendu de libéralisation de l'espace portuaire et des professions maritimes. La réforme du statut des dockers et de la manutention portuaire qui a commencé quelques années auparavant (Rezenthel 1999 ; Teillard 2011 ; Charbonneau 2013) et s'est étendue sur presque 20 ans, est très emblématique de cette période. S'intéresser, en premier lieu, à la réforme du statut de la manutention portuaire va nous permettre d'illustrer le contexte dans lequel se trouvait alors l'organisation portuaire dans son ensemble, et le courtage maritime plus

⁶² Bénéfices Industriels et Commerciaux.

particulièrement. Il est possible de voir, dans ce premier grand mouvement de libéralisation, les prémices d'une réorganisation libérale plus globale du fret maritime. Ces bouleversements organisationnels ont permis l'essor de nouvelles professions notamment dans le transit international ainsi que la gestion privée et unifiée de la manutention portuaire.

En France, la loi portant réforme de la manutention portuaire, adoptée en 1992⁶³, a été le résultat d'un affrontement entre l'Union Nationale des Industries de la Manutention (UNIM) et la Fédération nationale des ports et docks de la Confédération Générale du Travail (CGT) (Barzman 2012). L'UNIM, anciennement nommée association des employeurs de main-d'œuvre, a vu le jour en 1907 dans les ports français. Elle a pris le nom d'UNIM après la seconde guerre mondiale. Son rôle était de fédérer les entreprises portuaires privées de manutention et de s'implanter localement, en vue de pallier les risques de grèves dans les ports. Cette organisation militait alors pour un profond remaniement du statut des dockers, en vue de libéraliser le travail et de rapprocher leur statut du droit commun du travail. Les dockers, quant à eux, souhaitent préserver un statut hérité de l'après seconde guerre mondiale, statut qui professionnalisait et donc reconnaissait les spécificités de la manutention portuaire (Charbonneau 2013).

Un certain nombre de conflits ont éclaté, notamment de 1991 à 1994 (Barzman 2012). Les défenseurs de la nouvelle loi diffusaient l'idée selon laquelle plusieurs armateurs détournent leur navire du Havre vers d'autres ports européens plus compétitifs et apaisés sur le plan social et que ce faisant, nombre d'entre eux y resteraient durablement. Ces arguments sont également avancés par le Conseil National des Usagers des Transports (CNUT), ancien organisme de concertation, purement consultatif et placé sous la tutelle du Ministère des Transports⁶⁴. En 1993, il

⁶³LOI n° 92-496 du 9 juin 1992 *modifiant le régime du travail dans les ports maritimes*.

⁶⁴Cet organisme a été créé par la Loi n° 82-1153 du 30 décembre 1982 *d'orientation des transports intérieurs*. Sa composition, fixée par décret, se voulait plurielle, entre représentants de l'État et secteur privé. Même si le président et les vice-présidents étaient nommés par le ministre des transports, les places au conseil (le mandat durait 3 ans) étaient ensuite attribuées comme suit : quatre parlementaires et dix élus locaux, les présidents du Conseil supérieur de la marine marchande ainsi que du Conseil supérieur de l'aviation marchande y siégeaient de plein droit, vingt-deux autres représentants de l'État

recommande « *aux chargeurs maritimes français d'éviter les ports du Havre et de Marseille tant que les conditions d'opérations demeureront mauvaises, suite aux difficultés d'application de la réforme de la manutention portuaire.* »

Cette thématique de la grève et de la concurrence portuaire est somme toute récurrente dans un grand nombre des conflits qui ont marqué les réformes de l'organisation portuaire (Pigenet 2001, p. 10). Il n'en demeure pas moins que cette première loi a profondément révolutionné ce que l'on nommait alors « le statut des dockers ». Intermittents, employés à la journée ou à la demi-journée, ils sont devenus des salariés sur la base de contrats de travail de droit commun, embauchés de manière permanente. Cette réforme a été mise en place dans une logique d'accroissement de la compétitivité, elle est particulièrement bien illustrée si l'on regarde du côté de la charte signée à Saint-Nazaire (Marie 1994), appelée aussi « *charte d'objectifs de la modernisation de la filière portuaire dans le port de St Nazaire-Montoir* » dont les trois mots d'ordre sont responsabilisation, compétitivité et mensualisation.

Toutefois, nous sommes encore loin, à ce stade, d'une unicité de la manutention portuaire. En effet le régime, instauré par la loi de 1992, invite à différencier trois catégories de dockers (Rezenthel 1999). Tout d'abord, les dockers dits « professionnels » c'est-à-dire, liés à la société de manutention par un Contrat à Durée Indéterminée (CDI) et mensualisés. Puis, ceux qui restent affiliés au statut des « intermittents » mentionné dans la loi de 1947 et qui ne sont pas remplacés, sous ce statut, une fois partis en retraite. Enfin, en cas de besoin immédiat de renfort de main-d'œuvre, des ouvriers dockers « occasionnels » habitués du travail sur le port, peuvent être recrutés en Contrat à Durée Déterminée (CDD). Cette réforme de 1992 a également permis l'émergence d'une convention collective nationale de la manutention en décembre 1993 (Charbonneau 2013).

étaient nommés, quatre personnalités extérieures, choisies pour leur compétence dans le domaine des transports, treize représentants des usagers du transport, vingt-trois représentants des entreprises du secteur et vingt-trois représentants des syndicats.

La mise en place d'une convention collective est un signal fort de prise en compte d'une certaine spécificité de la manutention portuaire⁶⁵. Une convention collective apporte une transparence et une harmonisation des conditions d'exercice et de rémunération, tout en prenant en compte et en garantissant la spécificité de la main-d'œuvre portuaire. La même année, deux entités d'envergure européenne voient le jour : *The European Sea Ports Organisation* (ESPO) qui représente les communautés portuaires et *the Federation of European Private Port Operator* (FEPORT) qui représente les opérateurs privés dans les terminaux portuaires.

Forte de ces évolutions dans le sens d'une plus grande libéralisation de la manutention portuaire, l'UNIM⁶⁶ accentue son travail de lobbying autour d'inquiétudes concernant le déficit supposé de compétitivité des ports français ; dans une note de synthèse (ISEMAR 2007), il est fait mention que L'UNIM appelle de ses vœux à refonder la politique portuaire française et à aller plus loin dans les réformes de la manutention : « *Pour l'UNIM il n'existe que deux alternatives pour les ports. Soit, ils garantissent des prestations compétitives dans la fourniture et la maintenance de l'outillage de manutention. Soit les ports engagent la dissociation entre la propriété et l'exploitation.* (ISEMAR 2007, p. 2) ». C'est donc dans ce contexte qu'une nouvelle étape, dans le rapprochement entre les différents maillons de la manutention portuaire, a pu voir le jour quelques années plus tard, encouragée par la naissance des « grands ports maritimes^{67 68} ». Outre le changement de nom, c'est toute la gouvernance portuaire qui est élargie. Les compétences de ces nouvelles entités quant à la gestion des infrastructures sont élargies et leur rôle d'aménageur renforcé.

⁶⁵Cet état de fait est d'ailleurs rappelé dans son préambule « *considérant que la manutention portuaire est, partout dans le monde, une activité spécifique, soumise aux contraintes de l'économie moderne* ».

⁶⁶ Il convient de préciser qu'en juillet 2007, un rapport réalisé par l'Inspection Générale des Finances ainsi que le Conseil Général des Ponts et Chaussées mettait en avant que la pluralité des statuts était nuisible à l'efficacité économique et constituait un dysfonctionnement majeur de l'organisation portuaire française, expliquant en partie son manque de compétitivité vis à vis de nos voisins Européens. Cette absence « d'unité de commandement » dans l'organisation des opérations de manutention portuaire a accentué la portée des revendications de l'UNIM.

⁶⁷Loi n° 2008-660 du 4 juillet 2008 *portant réforme portuaire*.

⁶⁸ Les sept anciens ports autonomes deviennent des grands ports maritimes : Marseille, Le Havre, Dunkerque, Nantes-Saint-Nazaire, Bordeaux, La Rochelle et Rouen.

La manutention portuaire est ainsi unifiée (Teillard 2011) et complètement transférée à des opérateurs privés. Il y a donc, depuis, une unicité de la main-d'œuvre manutentionnaire (dockers et grutiers) puisque ces derniers deviennent des dockers « à part entière » salariés de la même société de manutention. En 2011, la Convention Collective Nationale Unifiée (CCNU) Ports et Manutention du 15 avril 2011 a été signée. Elle place l'ensemble des personnels portuaires (dockers, techniciens, cadres) sous un même statut collectif^{69 70}.

Dans le sillage de cette libéralisation des activités de transport, le monopole commercial des courtiers maritimes est à son tour mis en question. Il s'agit d'un moment charnière de déstructuration de la profession orchestrée par une régulation étatique (Vézinat 2016 p. 95) sous couvert d'une harmonisation à l'échelle de l'Union Européenne.

Jusqu'alors, le code du commerce⁷¹ garantissait toujours aux courtiers maritime un privilège professionnel, leur assurant d'avoir « *seuls le droit de traduire, en cas de contestations portées devant les tribunaux, les déclarations, chartes-parties, connaissements, contrats et tous actes de commerce dont la traduction serait nécessaire* » et « *servent seuls de truchement* » privilège qui, dans les affaires contentieuses de commerce et pour le service des douanes, s'appliquait « *à tous étrangers, maîtres de navires, marchands, équipages de vaisseau et autres personnes de mer* ».

Jusqu'en 2004, les courtiers maritimes étaient donc toujours des officiers ministériels, nommés par le Chef de l'État. Mais depuis la loi de 2001⁷² et sous couvert

⁶⁹Malgré cela la situation demeure davantage contrastée sur le terrain, (Guillaume 2011) puisqu'une partie de la main-d'œuvre manutentionnaire portuaire (portiques et agents de maintenance notamment) a pu choisir d'être intégrée dans les filiales créées par le port autonome plutôt que d'être assujettie aux entreprises privées de manutention.

⁷⁰ La dernière loi en date relative à l'unification de la manutention portuaire est la Loi n° 2015-1592 du 8 décembre 2015 tendant à consolider et clarifier l'organisation de la manutention dans les ports maritimes puisqu'elle s'accompagne d'une charte nationale de la profession.

⁷¹Plus précisément l'article L. 131-2 du code de commerce.

⁷² Loi n° 2001-43 du 16 janvier 2001 *portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine des transports*.

d'harmonisation à l'échelle de la communauté européenne, le privilège lié à l'exercice de leur charge a été aboli, modifiant profondément le rôle du courtier maritime et, plus largement, l'organisation professionnelle de l'espace portuaire.

La riposte judiciaire des courtiers d'affrètement maritime a donné lieu à diverses mobilisations d'institutions judiciaires. La profession a tenté, en vain, d'apporter la preuve que la loi de modernisation des transports de 2001, qui prévoyait la fin de leur monopole, était inconstitutionnelle⁷³. La bataille a été perdue et un acte définitif, formulé par le Conseil Constitutionnel en Janvier 2001⁷⁴, entérine la fin de leur monopole au profit de l'intérêt général et de la mise en conformité vis-à-vis des instances européennes.

Déchu de leur statut, à l'issue d'une période transitoire d'un an, les courtiers maritimes qui le souhaitaient, ont eu la possibilité de pouvoir déposer un dossier d'indemnisation selon des conditions, préalablement fixées par décret⁷⁵ établissant les modalités de la mise en œuvre de la loi de 2001. A cet égard, l'article 1^{er} prévoit que deux courtiers maritimes, interprètes et conducteurs de navires, encore en fonction au moment de la promulgation de la loi, seront nommés pour siéger à la commission nationale, chargée de l'indemnisation des courtiers interprètes et conducteurs de navires, visant à formuler le niveau et la nature des indemnités requises. On peut donc parler d'une forme de reclassement orchestrée par l'État à destination de ses officiers qui, en contrepartie d'une suspension de leur charge impliquant une liquidation leur entreprise, ont pu se voir offrir ces indemnités.

Les indemnisations ouvrent notamment la voie vers l'accès à d'autres corps d'officiers ministériels, nécessitant une charge, comme celle des greffiers de tribunal

⁷³Les observations formulées par la magistrat Luc Briand (2011), dans la *revue du droit maritime français*, retracent chronologiquement les péripéties de ce temps judiciaire et posent en termes de droit les raisons qui ont conduit à la non-acceptation, par les instances, des recours formulés par la profession.

⁷⁴Décision n° 2000-440 DC du 10 janvier 2001.

⁷⁵Décret n° 2003-247 du 13 mars 2003 pris pour l'application du chapitre Ier du titre Ier de la loi n° 2001-43 du 16 janvier 2001 *portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire, dans le domaine des transports et relatif aux courtiers interprètes et conducteurs de navires*.

de commerce ou encore d'huissier de justice et de mandataire judiciaire. Les articles 9 et 10 en fixent les conditions d'accès et prévoient un certain nombre de dérogations tant du point de vue des qualifications initiales que sur les modalités des épreuves de recrutement : « *les courtiers, interprètes et conducteurs de navires bénéficiant des dispositions prévues à l'article 5 de la loi n° 2001-43 du 16 janvier 2001 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire, dans le domaine des transports, peuvent se porter candidat à l'exercice de la profession de greffier de tribunal de commerce, sans avoir à justifier de la condition de diplôme prévue au 6° de l'article 1^{er}, sous réserve que les demandes soient présentées dans les trois ans, à compter de la publication du décret n° 2003-247 du 13 mars 2003. Ils peuvent également être dispensés, par décision du procureur général près la cour d'appel dans le ressort de laquelle est établi leur domicile, après avis du conseil national des greffiers des tribunaux de commerce, d'une partie du stage prévu au 7° de l'article 1^{er}, dans la limite de la moitié de sa durée, et de certaines épreuves de l'examen d'aptitude prévu au 8° de l'article 1^{er}.* » Afin de favoriser ce processus de reconversion, le législateur a prévu dans la loi un temps de conservation du privilège des courtiers maritimes, d'une durée d'un an, suite à la publication du décret traitant de la reconversion.

Ce temps de transition devait permettre aux courtiers maritimes « *d'effectuer des actes de commerce en leur nom propre et d'assurer ainsi la pérennité de leur entreprise*⁷⁶ » De fait, il existe aujourd'hui encore quelques courtiers maritimes qui n'ont pas souhaité la liquidation de leur entreprise et assurent toujours les fonctions historiques d'accompagnement d'un bateau étranger et de dédouanement, dans un monde largement concurrentiel.

D'ailleurs, l'évolution de la sémantique est très révélatrice de celle de la profession, tant du point de vue du statut que de l'activité. On ne parle plus aujourd'hui de courtier maritime mais de conducteur en douanes de navires. Même s'ils ne bénéficient plus d'un monopole commercial les conducteurs en douanes de navires peuvent se prévaloir comme d'autres professions (chargeurs, transporteurs

⁷⁶ Rapport de l'Assemblée Nationale N° 2392 enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 16 mai 2000.

logisticiens...), du statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA⁷⁷). Ce statut, accordé par les services douaniers, permet de faciliter le transit de la marchandise en allégeant les procédures de contrôle et de dédouanement. Après une rapide recherche dans les annuaires professionnels, on peut estimer qu'aujourd'hui, en France, chaque grand port maritime dispose de trois à cinq conducteurs en douanes, tous n'étant pas forcément des ex-courtiers maritimes⁷⁸.

La perte du monopole des courtiers maritimes a également marqué la fin de l'obligation de contrepartie à laquelle ils étaient jusqu'alors tenus et qui prévoyait notamment, qu'en cas de non-paiement du fret ou de liquidation de l'armateur, le courtier maritime devait en assurer la charge auprès des collectivités concernées et mener les procès qui pouvaient s'imposer. Dans la configuration actuelle du courtage d'affrètement maritime, le courtier devient un « simple » mandataire qui n'engage que ses conseils et sa réputation et qui ne peut être tenu, à titre personnel, d'assumer les coûts d'une opération.

Il est donc absolument essentiel de ne pas confondre les (ex) courtiers maritimes exerçant, malgré la perte du monopole commercial, des fonctions historiques, avec les courtiers d'affrètement maritime actuels qui, sont les seuls depuis la réforme, à se faire appeler courtier maritime. La socio-histoire de cette profession nous a permis de montrer que la révolution française avait constitué le temps particulier de l'émergence de nouvelles activités, tels que le courtage d'affrètement maritime de ventes de navires. Si ces deux activités ont coexisté par la suite, la fin du monopole a constitué bien évidemment une bifurcation déterminante pour les ex-officiers ministériels. La reconversion de ces derniers a été abordée et il est intéressant de constater qu'il n'y a pas eu de passerelle entre les deux pans de l'activité, ce qui contraint l'analyse à de fréquents retours socio-historiques pour bien cerner de quelle activité l'on parle lorsque l'on doit distinguer, comme c'est le cas dans cette étude,

⁷⁷ Les conditions d'obtention sont fixées à l'article 39 du Code des douanes de l'Union.

⁷⁸ Notre enquête se concentrant exclusivement sur les courtiers d'affrètement maritime et non pas sur les (ex) courtiers maritimes, nous ne pousserons pas l'investigation du côté de ce champ professionnel plus loin que le cadrage socio-historique. Toutefois, un article traitant exclusivement des courtiers maritimes est actuellement en préparation.

l'affrètement maritime comme entreprise industrielle, le courtage maritime au sens du monopole historique, et le courtage d'affrètement maritime au sens d'une profession particulière que nous analysons ici en détail. Précisons encore une fois que, dans le cadre de ce travail, l'étude de la profession de courtier maritime ne concerne pas les courtiers « antérieurs à 2001 ». Nous ne parlerons plus désormais que des courtiers d'affrètement maritime au sens actuel.

En revanche, la disparition des courtiers maritimes a contribué à invisibiliser leur profession. Pour ce qui concerne les courtiers d'affrètement, leur prestige social se construit largement autour de l'appartenance à la chambre historique des courtiers, dans un contexte où l'ensemble des activités professionnelles que recouvrait leur activité est largement invisibilisé, ce qui est renforcé par le secret des affaires. S'ensuit une organisation professionnelle basée sur un cadre social largement basé sur l'entre-soi et une publicité assez faible par rapport à d'autres organisations professionnelles.

2 La prégnance d'un cadre social des professions maritimes favorisant l'entre-soi

Afin de préciser l'entre-soi qui domine au sein de l'activité de courtage d'affrètement maritime et de montrer en quoi il est imprégné du cadre social des marins, il convient tout d'abord de révéler par quels moyens l'une des institutions phares de la profession, la chambre des courtiers, participe à son maintien. Nous montrerons par la suite que de nombreuses références à l'imaginaire des navigateurs sont présentes et prennent la forme d'un décorum maritime que les courtiers déploient bien au-delà du simple exercice de leur activité professionnelle. A partir de ce préalable, nous nous emploierons à démontrer le caractère à la fois segmenté et genré de la profession.

2.1 Le prestige social des institutions consulaires

Une chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime

La « chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires de France » a vu le jour en 1917. Elle compte à ce jour 24 membres qui totalisent plus de 200 courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires en France, soit une large majorité de l'ensemble des courtiers d'affrètement maritime. Il est intéressant d'analyser un instant la pluralité des activités qui sont représentées au sein de la chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime. Parmi celles-ci, nous pouvons noter l'affiliation d'opérateurs logistiques ainsi que d'armateurs qui ont progressivement intégré un département de courtage d'affrètement dans leurs activités. Ces entreprises polyvalentes, c'est-à-dire qui ne sont pas uniquement dédiées au courtage, sont au nombre de sept. Les autres adhérents sont, par conséquent, des cabinets indépendants des grands groupes et qui ont pour seule et unique activité, le courtage d'affrètement maritime. Rappelons-le, dans le cadre de notre travail d'enquête, nous nous sommes concentrés exclusivement sur l'analyse de ces cabinets de courtage indépendants.

L'analyse des statuts de cette « chambre syndicale » va nous permettre d'en apprendre davantage. L'article 2 intitulé « Objet », définit en cinq points précis le rôle et les attributions de la Chambre Syndicale : « *La Chambre Syndicale a pour objet : a/ la défense des intérêts généraux de ses membres, b/ l'étude en commun des questions économiques, commerciales, législatives, administratives ou financières intéressant la profession, c/ la prise de toute mesure susceptible de favoriser l'essor de la profession et, de façon générale, l'intervention des entreprises françaises, dans l'économie maritime nationale et internationale, d/ la création, l'organisation, le fonctionnement de tout service d'intérêt général ou professionnel, e/ et, généralement, d'exercer tous les droits et prérogatives, prévus par les textes législatifs en vigueur et futurs, concernant les syndicats professionnels.* » En outre, la chambre est un organisme qui se donne pour mission première de défendre les intérêts de ses membres et plus largement, de promouvoir, dans les sphères d'influence, la place des courtiers en tant qu'intermédiaires de l'affrètement et du commerce maritime. Ce rôle d'intermédiaire

institutionnel est bien identifié par les acteurs, certains perçoivent la chambre comme un lobby.

« Ils peuvent faire un peu de lobbying (...) après ils peuvent mettre la pression sur un député pour empêcher une réglementation maritime farfelue. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 18/03/2016.

La capacité d'action au sein des cercles dirigeants du transport maritime se jauge à l'aune des partenariats et des organismes internationaux au sein desquels la chambre syndicale est présente. Nous pouvons en citer trois principaux. Afin de s'insérer dans les plus grands réseaux internationaux chargés de défendre l'affrètement maritime, la chambre syndicale est membre de la *Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents* (FONASBA), un organisme basé à Londres et qui regroupe divers associations et organismes de courtage d'affrètement et d'agents maritimes. Au niveau national, la chambre syndicale est également membre du cluster maritime français, un consortium national de toutes les grandes entités qui composent le secteur de l'économie maritime. Enfin, elle est également membre de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris (CAMP), une institution arbitrale de justice privée chargée de régler d'éventuels litiges et contentieux en recherchant, dans la mesure du possible, des arbitrages maritimes.

L'avènement de chambre arbitrale privée dans les pays européens se structure principalement autour du droit et des institutions anglaises (Lemerrier et Sgard 2015, pp. 14-16) qui dominent, encore aujourd'hui, les arbitrages internationaux. La prépondérance de la place londonienne dans le règlement des litiges, tient principalement au fait que l'immense majorité des contrats de transport sont des documents normalisés, provenant d'associations professionnelles qui ont leurs sièges sociaux en Angleterre. La mention de recourir à la chambre arbitrale maritime londonienne, en cas de litiges, est donc, de fait, préalablement mentionnée dans ces contrats-types.

Accéder à la chambre par le parrainage professionnel

Le parrainage professionnel, en vigueur au sein de la chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime, n'a pas un caractère obligatoire pour exercer l'activité. Il est même bien souvent minoré par les acteurs eux-mêmes. Cette sous-partie va s'attacher à montrer que ce parrainage est pour autant essentiel dans la construction de leur notoriété au sein du milieu d'affaires.

Les dispositions relatives à l'adhésion des membres figurent dans les statuts de la chambre syndicale, plus précisément dans l'article 5 qui régit les conditions d'admissions. Ainsi, pour candidater : « *Les personnes physiques ou morales, désireuses d'adhérer à la Chambre Syndicale ou d'y appartenir en qualité de membres associés doivent obligatoirement présenter, appuyée par le parrainage de deux membres de la Chambre Syndicale, leur demande d'admission* ». De multiples précisions⁷⁹ sont apportées dans les statuts sur le fond et la forme de la candidature. Toutefois, nous avons choisi de nous concentrer exclusivement sur le système de parrainage professionnel en tant que révélateur d'une forme d'entre-soi dans le monde maritime⁸⁰. Par parrainage professionnel, nous entendons ici l'établissement d'une relation de recommandation entre deux acteurs, le premier souhaitant favoriser la venue du second. Le parrainage professionnel s'apparente à une forme de caution morale auprès de l'institution concernée du parrain vis-à-vis son filleul.

Pour devenir membre de la chambre syndicale, il faut donc que deux membres, déjà établis, recommandent par le parrainage, le potentiel candidat. Cette forme d'adoubement de l'institution est au service d'une volonté de sélection par la compétence et la notoriété. Dans ces conditions, la chambre devient un réseau professionnel qui, à l'aide de ses propres critères de sélection, assume la fonction de repérer les candidats à forts potentiels (Gillet 2006) reconnus et expérimentés dans le

⁷⁹ Ces divers éléments sont listés dans l'article 5 « *conditions d'admissions* » notamment la partie III de ce dernier « *La demande doit, en outre, préciser* ».

⁸⁰ Il serait toutefois parfaitement incorrect de laisser sous-entendre que le parrainage serait un système exclusivement au service du maintien d'un entre-soi. Des formes de parrainage peuvent au contraire encourager l'égalité des chances. Sur ce sujet, voir notamment l'article de Damien Collard et Jean-Baptiste Suquet (2019) « *Le parrainage pour sortir de l'impasse ? Ambiguïtés autour d'un dispositif favorisant l'accès à l'emploi* ».

milieu. Ainsi, un courtier d'affrètement de vrac sec, qui exerce dans la région Grand-Ouest depuis une quinzaine d'années, décrit le processus par lequel cette cooptation l'a conduit à être parrainé par ses concurrents :

« Mes concurrents m'ont parrainé pour la chambre syndicale ! Ils ne parrainent que ceux qui ont de la compétence. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

Le fait est que seuls les membres déjà en place peuvent en recommander de nouveaux ce qui est une forme particulière d'un maintien organisé de l'entre-soi institutionnel. Toutefois, cet extrait d'entretien met en lumière une autre réalité inhérente au parrainage professionnel. Les adhérents parrainent potentiellement, au-delà des personnes dont ils estiment les compétences, des concurrents. La recommandation par les pairs ne saurait faire oublier que le secteur de l'affrètement maritime est un secteur par essence internationale qui s'inscrit dans un environnement très fortement concurrentiel.

L'accès à la chambre s'apparente donc davantage à une forme d'interpénétration d'une double logique de sélection (François et Berbouk 2018) que l'on retrouve également dans l'accès à d'autres institutions prestigieuses comme les grandes écoles françaises. Double car tout d'abord basée sur la concurrence, puisque c'est dans cet environnement professionnel que les courtiers ont la possibilité de pouvoir déployer et mettre en lumière leurs compétences. Cette première logique est ensuite complétée par une seconde, le parrainage professionnel obligatoire de deux adhérents. Sans prendre en considération la notion d'entre-soi, on a du mal à comprendre les raisons qui poussent les courtiers d'affrètement, membres de la chambre, à perdre leur avantage comparatif, en recommandant des concurrents talentueux.

L'accès à la chambre syndicale obéit donc davantage à la logique d'une cérémonie du parrainage professionnel (Hernandez et *al.* 2007) au cours de laquelle est rendu visible le lien de confiance qui unit le parrain à son filleul et qui lui permet d'accéder à cette position qui jouit d'un certain prestige social. Cette dimension symbolique est analysée dans les travaux de Pierre Bourdieu sur les rites initiatiques

(Bourdieu 1982) et plus particulièrement sur les rites d'institution : « *Parler de rite d'institution, c'est indiquer que tout rite tend à consacrer ou à légitimer, c'est-à-dire à faire méconnaître en tant qu'arbitraire et reconnaître en tant que légitime, naturelle, une limite arbitraire ; (...) En marquant solennellement le passage d'une ligne qui instaure une division fondamentale de l'ordre social, le rite attire l'attention de l'observateur vers le passage (d'où l'expression rite de passage), alors que l'important est la ligne. Cette ligne, en effet, que sépare-t-elle ? Un avant et un après.* (Bourdieu 1982, p. 58) ». La position stratégique octroyée par la chambre est davantage perçue chez les acteurs comme une plus-value sur le plan du prestige que sur celui de l'activité économique, en elle-même. Ceci est particulièrement éloquent dans les discours, tenus par les courtiers venant de cabinets de taille intermédiaire.

« Nous chez [nom du cabinet], on est plutôt gros, on n'a pas besoin de la chambre pour faire des affaires, mais on aurait tort de s'en passer car ça peut toujours servir pour tout le reste. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/03/2017.

La portée symbolique de ce rite initiatique se ressent également lorsque certains courtiers sont incités fortement par d'autres acteurs de la chaîne, le plus souvent des armateurs, à faire les démarches pour devenir adhérents de la chambre. C'est en substance ce que me déclarait un courtier, en colis lourds, à la tête de son entreprise, exerçant dans la région du Grand-Ouest, depuis une dizaine d'années :

« J'ai démarré y'a 10 ans et je me suis inscrit à la chambre syndicale cette année. C'est une structure qui existe depuis longtemps, moi j'en avais pas besoin car j'avais déjà mon réseau, ça peut être un soutien juridique car ils sont en cheville avec le cluster maritime mais c'était surtout l'armateur avec qui je travaille le plus qui voulait que j'y rentre mais en fait, j'en n'avais pas besoin. » Courtier en colis lourd, entretien réalisé le 26/06/2017.

Les « *social events* » pilotés par la chambre, un autre exemple de prestige au service de l'entre-soi

Le parrainage professionnel, mis en avant par la chambre syndicale des courtiers, est avant tout une pratique visant à augmenter la notoriété de ses membres. Le prestige social qui en découle peut prendre des formes très concrètes. Il convient de s'intéresser tout particulièrement à un événement mondain que la chambre syndicale organise périodiquement dans un cadre fastueux, le cocktail de la chambre⁸¹. Cette soirée mondaine a lieu dans un hôtel particulier, mieux connu sous le nom de Maison de l'Amérique latine, qui se situe Boulevard Saint Germain, en plein cœur du 7^{ème} arrondissement de Paris.

Fondée en 1946, sous l'égide du Ministère Français de l'Europe et des Affaires Étrangères, la maison de l'Amérique latine a, en premier lieu, une vocation diplomatique importante, entre la France et les pays représentatifs de l'Amérique latine. Traversant des difficultés financières dans sa gestion, la maison de l'Amérique latine a connu une renaissance (Vitriani 2017) sous la présidence de François Mitterrand, qui a élargi ses prérogatives et renforcé son rôle de lieu d'échanges diplomatiques et culturels. Tout en gardant ses prérogatives historiques, il est possible aujourd'hui de louer une partie de son espace pour organiser divers événements privés. Nous pouvons tout à fait formuler l'hypothèse que le choix récurrent de cet endroit pour organiser le « cocktail de la chambre » n'est pas totalement laissé au hasard. Ce lieu emblématique de la diplomatie française est chargé de références historiques et symboliques qui peuvent entrer en résonance avec l'histoire et l'imaginaire développés à partir du rôle historique des courtiers maritimes.

⁸¹ Une des limites de ce travail aura été de ne pas pouvoir assister, en personne, à ce type d'évènement en tant qu'observateur. Cette sous-partie est donc construite principalement à partir de récits de courtiers ayant assisté à cette représentation. Analyser les raisons qui ne m'ont pas permis d'être recommandé présente bien entendu un intérêt réflexif qui ne sera pas abordé ici. De même, il ne s'agit pas non plus d'essayer de comprendre l'ensemble des règles protocolaires et des enjeux qui s'y déroulent mais plutôt de considérer, qu'après le parrainage, la sélectivité à cette réception est une autre forme de résurgence de l'entre-soi dans le monde maritime, au service du prestige de l'institution consulaire qu'est la chambre syndicale.

L'accès à cet évènement est très sélectif et largement conditionné pour les courtiers au fait d'être membres de la chambre syndicale ou éventuellement invités par l'un de ses membres. Cette capacité à garder un contrôle social fort des membres sur l'accès à ce type d'évènement mondain est particulièrement représentatif de l'héritage historique, inhérent à la sociabilité des élites (Lilti 2001). Nombre d'interviewés ont ainsi minoré le rôle économique et la portée de la chambre, dans le développement de leur propre réseau d'affaires, en soulignant cependant que l'intérêt premier d'être adhérents de cette chambre, était d'avoir son « ticket d'entrée » pour accéder à cette manifestation. Cet élément a été particulièrement évoqué lors d'un entretien avec un courtier de vrac sec exerçant dans le sud de la France depuis une dizaine d'années :

« La Chambre organise tous les deux ans le cocktail des courtiers ! C'est fait pour les courtiers qui font venir les armateurs et les affréteurs, ça se passe à la maison des Amériques latines, mais à part ça, j'ai pas vraiment besoin de la chambre. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 14/08/2016.

Le prestige de l'institution maritime n'est pas tant perçu par les acteurs du point de vue de la défense des intérêts de ses membres au niveau international mais, plutôt, comme un moyen d'intégrer un club fermé et de bénéficier du privilège de participer à ses évènements :

« Je rencontre beaucoup plus de gens en dehors de la chambre qu'avec eux. On paie une cotisation annuelle pour avoir accès à ces évènements car c'est important, mais c'est tout ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2016.

Ce type d'évènement contraste d'ailleurs assez fortement avec le quotidien professionnel des courtiers, puisque l'essentiel de l'activité se gère habituellement à distance, le plus souvent par téléphone. Toutefois, d'après les enquêtés, cette soirée constitue une belle opportunité de développement du capital social (Bourdieu 1980b), en ce sens qu'elle peut favoriser le développement et l'entretien d'un *réseau de relations* pérennes dans un cadre plus ou moins institutionnalisé, qui s'appuie sur une double logique d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance. Il apparaît que ce

cocktail est un lieu de rencontre privilégié dont le caractère mondain favorise le développement et surtout l'échange de capital social (Pinçon et Pinçon-Charlot 2005) et qui, par sa sélectivité, s'apparente à une pratique collective ayant vocation à favoriser l'entre-soi que l'on retrouve dans d'autres cérémonies mondaines. Lors d'un entretien avec un courtier en vrac solide, ce dernier me faisait remarquer que ce type d'évènement ouvrait la possibilité de voir les acteurs avec qui on traite au quotidien, sous un jour un peu différent :

« *C'est un évènement important, c'est sur Paris et il y a du beau monde, des industriels et des armateurs, c'est l'occasion de se voir en personne et de parler business autour d'un verre et de petits fours.* » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/03/2016.

Cette concentration de capital social, propice au développement du réseau d'affaire, est cependant relativement provisoire si l'on considère que cet évènement est organisé par la chambre tous les deux ans. On pourrait parler d'une forme de sociabilité mondaine éphémère, comparable, toutes proportions gardées, au dîner du Siècle (Martin-Fugier 2004). L'organisation et la tenue de ce cocktail reprend les principaux codes traditionnels de la sociabilité mondaine des élites : une ouverture et un accès réservés (Lilti 2001) renforçant le caractère différencié de l'espace mondain (Cousin et Chauvin 2010) le tout orchestré grâce à la présence d'un contrôle social fort de ses membres. Le caractère éphémère, quant à lui, se ressent, outre la régularité, par l'éloignement géographique des participants qui viennent de toute la France et de l'étranger. Pour être pleinement structurante, la sociabilité mondaine se caractérise aussi et surtout par l'entremêlement constant et successif de grands cercles et réseaux d'influence, culturels, familiaux, amicaux, sportifs... lui-même rendu possible par la préexistence d'un entre-soi résidentiel (Pinçon et Pinçon-Charlot 2016) dans les « beaux quartiers » des grandes métropoles mondiales, ce qui n'est manifestement pas le cas ici.

Si l'adhésion à la chambre est une condition *sine qua non* pour être invité de plein droit à cet évènement prestigieux, sa seule tenue n'est pas suffisante pour bâtir et entretenir tout un réseau d'affaires.

2.2 Le décorum maritime

L'analyse secondaire des éléments figurant dans mon carnet de recherche m'a permis de constater plusieurs récurrences dans les descriptions préliminaires que j'avais notifiées afin de mieux saisir l'environnement de travail des courtiers. Au-delà d'un aspect purement et uniquement descriptif, ce matériau m'a surtout permis d'interroger l'espace de travail dans lequel les courtiers évoluent et de mettre en exergue une réelle ambivalence les concernant.

Avant toute chose, il convient de préciser que les courtiers d'affrètement maritime, à la différence d'autres professions libérales comme les médecins ou les avocats, ne reçoivent que très rarement des clients dans leurs locaux. L'immense majorité des transactions se réalise de manière totalement dématérialisée par téléphones et courriels. Ceci explique sans doute pour une part en tout cas, la discrétion affichée des locaux et les difficultés que j'ai eues à les localiser, lors de la plupart des entretiens sur place.

Je cherche depuis plusieurs minutes le bureau du cabinet de courtage (...) et malgré l'adresse exacte que j'ai en ma possession, je ne parviens pas à le trouver (...) L'adresse m'a conduit sur les quais d'un port de plaisance entièrement piétons et bordés par l'eau et les bateaux. Après plusieurs hésitations je me risque à frapper à une porte, qui ne dispose d'aucune plaque, aucun signe distinctif de l'activité qui a lieu à l'intérieur (...) Cette discrétion contraste avec la localisation et la présence de grandes baies vitrées qui donnent sur l'extérieur.

[Extraits du carnet de recherche du 12 Octobre 2016]

Si l'on peut comprendre que les courtiers ont besoin d'un environnement professionnel propre au travail afin de pouvoir s'immerger professionnellement dans les affaires, on conçoit en revanche, moins spontanément, le choix de certaines localisations dans des quartiers privilégiés de la capitale où les loyers sont très élevés. Rappelons-le, les courtiers d'affrètement maritime ont seulement besoin, pour conduire leurs affaires, d'un ordinateur, d'une connexion internet et d'un téléphone. On pourrait

envisager que le choix de ce type de quartier s'apparente à une forme d'ostentation à l'égard des clients, symbole de prestige et de bonne santé financière de l'entreprise. Mais cette hypothèse ne semble pas totalement satisfaisante. Certes, des adresses de quartiers prestigieux peuvent, sans nul doute, avoir un impact dans la prospection de nouveaux clients mais ce seul impact ne me paraît pas suffisant pour en justifier tous les frais de fonctionnement.

Assurément, la localisation du cabinet est pour le client potentiel un indicateur de l'assise économique du courtier, ce qui est important dans une logique prudentielle, mais le prolongement de l'analyse laisse entrevoir deux raisons qui viennent réfuter en partie cette hypothèse. Tout d'abord, il n'y a aucune information extérieure dans tous les cabinets que j'ai visités, laissant présager de l'activité qui est abritée dans ces locaux, comme on peut le voir par ailleurs chez d'autres professions libérales qui, elles, affichent distinctement une plaque à l'entrée de leurs locaux afin de signifier leur présence en ces lieux. Ensuite, cette localisation ne répond pas à un besoin stratégique d'emplacement vis-à-vis des clients puisqu'une infime minorité d'entre eux est reçue en personne dans ces locaux. A la relecture de mon carnet de recherche, j'ai pu constater que ce point de la réflexion, minoré dans un premier temps, était assez récurrent dans mes notes et justifiait une analyse complémentaire.

Je ne comprends pas bien le choix de cette localisation en plein centre-ville, où les loyers sont les plus chers, alors qu'il n'y a que très peu de clients qui sont reçus en personne dans le cabinet, pourquoi ne pas faire le choix de s'éloigner vers une zone commerciale avec des loyers moins importants et des locaux plus spacieux ?

[Extrait du carnet de recherche 13 Octobre 2016]

Là encore la discrétion des locaux me frappe, aucun nom, aucune plaque à nouveau, simplement des bureaux abrités dans une zone industrielle en bord de quais.

[Extrait du carnet de recherche du 21 Juillet 2016]

Pour pousser plus loin l'analyse nous avons donc procédé, dans un second temps, à un relevé systématique des adresses des cabinets de courtage que nous avons

identifié dans le cadre de notre enquête. Elles ont ensuite été tapées dans un moteur de recherche ce qui a permis d'avoir, grâce à la géolocalisation, une représentation spatiale des localisations des différents cabinets. Toutefois, dans le but de préserver l'anonymat des professionnels rencontrés, parfois seuls à exercer leurs activités au sein d'un territoire donné, nous avons pris la décision de ne pas produire de carte détaillée.

Cette opération de pointage systématique des cabinets par leurs adresses postales a fait resurgir une typologie des localisations articulée autour de trois espaces géographiques. Nous verrons, outre la localisation à proprement dite, que ce travail de recensement a également mis en lumière un nouveau critère de distinction, géographique, en fonction de la taille du cabinet.

Les cabinets identifiés au sein de la capitale et ses environs immédiats, constituent le premier type de localisation. Ils sont concentrés dans ce qui est communément appelé « les beaux quartiers ». Ainsi, le leader BRS a son siège français à Neuilly-sur-Seine, les autres se situent principalement dans les 8^{ème} et 16^{ème} arrondissements. Il s'agit des cabinets qui disposent des effectifs les plus élevés, au-delà de huit personnes. Le second type de localisation concerne les cabinets implantés à proximité immédiate des ports de commerce et de plaisance. Cette localisation est particulièrement représentative des cabinets de courtage de tailles intermédiaires, c'est-à-dire, compte-tenu de la segmentation de ce marché particulier, les entreprises qui comptent entre trois et huit personnes. Enfin, un troisième type de localisation, moins homogène que les précédents est également apparu. Dans ce registre, ces cabinets ne se situent ni dans les quartiers huppés de la capitale ni à proximité des complexes portuaires. Ils sont éparpillés sur le territoire, parfois au cœur de départements très ruraux. La relecture des entretiens spécifiques à ce type de localisation a mis en avant qu'il s'agissait quasi-exclusivement d'entreprises de courtage unipersonnelles, le lieu de travail étant souvent confondu avec le lieu de résidence privée.

Dans ces conditions, on peut raisonnablement se demander quels sont les vrais motifs qui poussent les courtiers, référencés au sein des deux premiers espaces de localisation, à investir et exercer leurs activités dans ce type de locaux. S'ils

n'envisagent pas cet espace de travail uniquement comme un outil de représentation vis-à-vis de leurs clients, il faut s'interroger sur ce que ce dernier leur apporte à eux en tant que profession libérale du transport maritime.

C'est ce cheminement intellectuel qui nous a conduit à porter plus spécifiquement l'analyse non pas uniquement sur la localisation géographique mais aussi sur la configuration de leurs locaux et l'attachement qui est le leur, à la mise en place d'un décorum maritime. L'intérêt premier de ce décorum n'étant pas à destination de leurs clients mais bien pour eux-mêmes. C'est la volonté de formuler des hypothèses explicatives sur les raisons de ce décorum qui ont conduit à approfondir l'analyse du matériau en ce sens. Par décorum, nous entendons ici nous rapprocher davantage de la notion de décor, au sens d'un aspect extérieur, ce qui nous éloigne de la vision protocolaire (Elias 1985 ; Deloye et *al.* 1996) ou purement ostentatoire que l'on peut également associer à cette notion. Plusieurs hypothèses explicatives ont alors été formulées afin de répondre à cette énigme.

La volonté de recréer un décor peut s'apparenter à une forme d'attachement particulier, de la part des courtiers d'affrètement, au secteur du transport maritime. Tirant bien souvent leur légitimité et leur carnet d'adresses de leurs expériences antérieures dans le secteur du transport, cette volonté affichée semble cependant relativement éloignée d'une forme d'appropriation symbolique des lieux (Mallon 2003) au sein de l'institution maritime. Le cabinet de courtage, en tant que lieu, n'est pas au cœur de la dynamique des échanges.

L'absence de visite régulière de clients renforce également l'idée que les courtiers ne se placent pas dans une démarche de construction sociale de leur identité professionnelle (Goffman 1975), c'est-à-dire de contrôle des signes et des attitudes qu'ils produisent, dans leurs interactions face aux clients anciens ou potentiels. La démarche des courtiers s'inscrit davantage dans une volonté de planter le décor et de fabriquer des signes (Rot 2019, pp. 239-286) à la recherche d'une forme de vraisemblance de leur statut symbolique d'acteurs du transport maritime et de passionnés de la mer. Dans cette perspective, la proximité géographique de beaucoup de cabinets avec les ports (de commerce ou non d'ailleurs), l'analyse des couleurs et

des objets sont des éléments au service du décorum maritime qu'il convient de prendre en considération dans la démarche d'enquête comme des éléments symptomatiques d'une volonté de marquer tout à la fois un attachement sincère aux métiers de navigation, mêlée à une forme d'entre-soi dans le monde maritime. Là encore, l'exploitation secondaire des notes de mon carnet de recherche a constitué le matériau essentiel de ma réflexion.

Les bureaux sont spacieux et ouverts, tous dans une même pièce suffisamment grande pour pouvoir accueillir 5 bureaux de grandes tailles, chacun disposant d'un ordinateur fixe et d'au moins une chaise ou un fauteuil. Collés les uns aux autres, ils sont disposés en quinconce. (...) Je suis frappé par la décoration des bureaux, largement centrée autour de la mer et du transport maritime. (...). Trois grands aquariums jouxtent l'espace de travail et bordent les bureaux, les peintures aux murs oscillent entre le blanc et le bleu (...) tous les meubles de la pièce, les bureaux comme les armoires, sont en bois (ou en imitation bois), la seule trace de modernité industrielle apparente se retrouve dans les ordinateurs et les téléphones, posés sur les bureaux.

[Extraits du carnet de recherche 22 Juillet 2016]

Les décorations, à proprement parler, font penser à la mer et à la marine, pas forcément marchande, ni de notre époque. Présence de maquettes de bateaux à voile d'une autre époque ainsi que des tableaux aux murs, représentant des paysages marins ou des bateaux à voiles, voguant sur les flots. Une grande bibliothèque est également posée contre le mur du fond, elle abrite des ouvrages de « belles » éditions, les reliures ont l'air soignées et anciennes, faisant penser à de vieux volumes. Ses ouvrages traitent tous de la mer, du transport ou du commerce (...)

[Extrait du carnet de recherche 18 Août 2016]

Une exception, cependant, un autre tableau d'un bateau moderne est également accroché (...) Lorsque j'ai demandé pourquoi ce bateau était le seul de l'ère moderne, l'un des courtiers m'a répondu qu'il s'agissait

d'un des modèles de bateaux qu'ils avaient affrété par le passé ou qu'ils affrétaient encore.

[Extraits du carnet de recherche 19 Août 2016]

L'origine de ces décorations reste cependant assez indéterminée. Certaines proviennent sans doute d'achats de la part des courtiers eux-mêmes. Un observateur de la profession suggère également que certaines d'entre elles peuvent être des cadeaux d'armateurs avec lesquels les courtiers sont en relation, et qu'il peut être opportun de les mettre en valeur, dans les situations exceptionnelles où un nouveau client potentiel serait invité au cabinet.

Bien que n'étant pas gens de mer, les courtiers maritimes recréent une atmosphère qui fait référence au quotidien de ces derniers, une sorte d'identité professionnelle à la lisière (Sarfaty 2003, p. 90) des navigants de la marine marchande. Les gens de mer sont une catégorie socio-professionnelle qui fait l'objet d'une définition précise et à laquelle les courtiers d'affrètement maritime n'émargent pas. La loi française du 16 Juillet 2013 et ses prolongements⁸² apportent une définition globale du statut des gens de mer et précisent par ailleurs les conditions requises pour être considérés, au sens de la loi, comme marins. « *Sont gens de mer, toutes personnes salariées ou non salariées, exerçant à bord d'un navire, une activité professionnelle à quelque titre que ce soit. Sont marins, les gens de mer salariés ou non-salariés exerçant une activité, directement liée à l'exploitation du navire* ». ⁸³

Cette volonté d'afficher une forme de proximité à l'égard des personnels navigants se manifeste également à travers l'exposition récurrente dans les cabinets de cloches de navires :

L'objet qui a le plus attiré mon attention et que j'ai déjà vu dans un autre cabinet, est une cloche de navire, fixée au mur, un objet traditionnel et très

⁸² Notamment le Décret n° 2015-454 du 21 avril 2015 *relatif à la qualification de gens de mer et de marins*.

⁸³ L'observatoire du droit des marins, dans sa synthèse « gens de mer » parue en mai 2016, apporte, à ce titre, un éclairage précis afin de distinguer ces deux grandes catégories de travailleurs maritimes.

symbolique du monde maritime. Lorsque j'ai questionné sur la place de cet objet qui, traditionnellement se trouve sur les bateaux, les courtiers m'ont confié qu'il leur arrivait, de sonner la cloche, à la conclusion d'un contrat, une tradition qui permet de fêter une bonne nouvelle.

[Extrait du carnet de recherche du 24 Juillet 2016]

La cloche de navire ou cloche de bord symbolise l'identité du navire puisqu'en règle générale, le nom de ce dernier est gravé dessus. Sa fonction première est de faciliter la transmission d'informations entre le pont et le reste de l'équipage, en sonnante notamment le quart. La portée symbolique de cet objet est telle que la convention internationale de 1972⁸⁴ prévoit que « *Les navires de longueur égale ou supérieure à 12 m doivent être pourvus d'un sifflet, les navires de longueur égale ou supérieure à 20 m doivent être pourvus d'une cloche, en sus d'un sifflet, et les navires de longueur égale ou supérieure à 100 m doivent être, en outre, pourvus d'un gong dont le son et le timbre ne doivent pas pouvoir être confondus avec ceux de la cloche* ».

Le décorum maritime ne doit pas uniquement s'envisager comme le décor « intérieur » des cabinets. Il convient, outre le mobilier et les objets matériels, de prendre en compte également le décor « extérieur » c'est-à-dire, toute la partie immatérielle de leur activité que les courtiers donnent à voir. A ce titre, il est très intéressant de regarder les éléments structurants et récurrents des pages d'accueil des sites web des cabinets de courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires. On constate que les références à la mer sont omniprésentes, de manière explicite, par les images utilisées et le choix de l'habillage du site. À ce sujet, le site internet de la chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de vente de navires de France ne fait pas exception à la règle puisqu'il est agencé autour d'une image interactive d'une mer en mouvement, la partie "adhérents" de la chambre étant symbolisée par l'escalier d'un navire qui descend vers le pont et offre une large vue, dégagée vers la mer. L'agencement des sites professionnels offre à voir une certaine

⁸⁴ Règlement international pour prévenir les abordages en mer, convention internationale de 1972, dans sa partie D « *signaux sonores et lumineux* ».

mythologie maritime, au service d'une esthétisation de l'espace, appuyée par une multitude de réserves symboliques (Fabiani 2007, p. 76).

La plupart des sites web professionnels de courtage proposent en page d'accueil une vue sur la mer, un navire, ou un port de commerce afin de sélectionner les différentes rubriques. Pourtant, les cabinets de courtiers d'affrètement maritime indépendants ont pour vocation d'être un intermédiaire entre les exportateurs et les transporteurs. Or, la symbolique des images autour des industriels (chargeurs et exportateurs) est minime, voire inexistante, comparativement à celle liée au navire et au voyage par la mer. Parfois, les références sont encore plus explicites, certains cabinets font la promotion, sur leur page internet, de leur soutien à des sports nautiques comme des courses de voiliers nationales et internationales.

Cette appropriation particulière de l'espace maritime et la multiplicité des formes et des situations où j'ai pu les retrouver, m'ont conduit à penser que l'entre-soi se reflète dans cette recherche de proximité, à l'égard du quotidien des marins. La relecture des prises de notes que j'ai pu effectuer lorsque j'ai visité un cabinet de courtage géré par un ancien officier supérieur de la marine marchande, m'a conduit à accentuer la pertinence de cette hypothèse :

En reprenant les notes transcrites avant cet entretien, j'ai constaté avec étonnement que le décorum des courtiers maritimes qui ont été avant des officiers de la marine marchande, détonne avec les autres. Je ne peux pas dire qu'il n'y avait absolument aucun symbole ou rapport à la marine marchande, dans leurs cabinets, mais cette décoration était beaucoup plus discrète, moins ostentatoire et évoquait plutôt, d'après leurs dires, quelques souvenirs d'une carrière en mer.

[Extrait du carnet de recherche 25 Août 2016]

Les deux courtiers d'affrètement maritime, anciennement officiers de la marine marchande, que j'ai pu rencontrer dans le cadre de cette enquête, avaient donc, quant à eux, un rapport assez différent au décorum maritime. Sans doute avaient-ils moins besoin, du fait de leur ancien statut de marins, de rechercher et d'afficher cette proximité.

Le décorum maritime est finalement mis au service de la création d'un entre-soi, dans le monde maritime, qui permet notamment de matérialiser une activité, en faisant appel à une forme d'imaginaire ancestral de la navigation. Ce décorum, à travers la disposition de symboles, de couleurs et de différents objets, entretient ainsi une mémoire de l'institution maritime, assez proche de ce que Maurice Halbwachs nommait la psychologie collective de l'espace ou encore les cadres sociaux de la mémoire collective (Halbwachs 1994 ; 1997) d'un groupe social, ici la navigation. L'importance de ce décorum permet à la profession de se pré-construire un éthos social (Beaubreuil 2011) et de s'inscrire, à sa manière et malgré tout, dans le cadre social des gens de mer.

2.3 Courtier d'affrètement maritime : une profession masculine segmentée

Parcours professionnels et segmentation de l'activité

L'étude pionnière de Rue Bûcher et Anselm Strauss (Bûcher et Strauss, 1961) dans le milieu de la médecine psychiatrique a montré qu'il existait une grande diversité des pratiques et des activités à l'intérieur de cette profession, justifiant l'emploi de la notion de segmentation dans les analyses. Rendre compte du caractère hétérogène des groupes professionnels est un moyen pertinent pour parvenir à isoler des segments intra-professionnels et comprendre finement la dynamique de construction de l'identité sociale du groupe tout entier, une conscience collective n'allant pas forcément de soi avec des caractéristiques communes (Brubaker 2001). Bien que fondamentale, cette analyse s'est souvent concentrée sur une différenciation des segments, en négligeant parfois les lignes de clivages (Hénaut et Poulard 2018a) qui participent pourtant, très fortement, à la structuration professionnelle du groupe. Les causes de cette segmentation professionnelle peuvent être diverses, elles peuvent résulter de différences statutaires qui organisent, de fait, la profession en sous-groupes, c'est le cas, notamment, chez les conservateurs de musée (Octobre 1999 ; Hénaut et Poulard 2018b).

Florent Champy (2009) a proposé une typologie des formes de segmentation professionnelle qui comprend trois catégories. La première, la « segmentation hétéronome » découle d'une distinction des demandes et des attentes adressées à une profession. La seconde, la « segmentation organique » s'explique par une spécialisation des tâches, et enfin, la « segmentation agonistique » provient du fait que les membres, au sein d'une même profession, mettent en avant des conceptions plurielles de leur travail et cherchent à les imposer aux autres comme légitimes.

Les travaux que nous avons mobilisés précédemment, illustrent deux des trois catégories, relevées par Florent Champy : la segmentation agonistique chez les psychiatres et la segmentation hétéronome pour les conservateurs de musées. Les courtiers d'affrètement maritime, quant à eux, s'inscrivent davantage dans une segmentation professionnelle organique.

Pour comprendre cette spécialisation des tâches, il faut d'abord faire un point sur le marché du courtage maritime. En France, on dénombre une trentaine de sociétés référencées dans ce domaine⁸⁵, pour un total de près de 200 courtiers d'affrètement maritime, dispersés dans ces 30 entités⁸⁶ (Journal de la marine marchande 2007). Toutes ne sont pas des sociétés entièrement spécialisées dans le courtage maritime. La plupart des grands groupes de négoce, d'armement et de logistique disposent d'un service affrètement, intégré à l'entreprise et dans lequel évolue aussi des courtiers d'affrètement maritime. Dans sa thèse, Claire Flécher considère que le courtier maritime est un « *Intermédiaire commercial travaillant soit pour l'armateur, soit pour les clients (affréteur ou chargeur). Lorsqu'il travaille pour l'armateur, il est chargé de louer le navire au plus offrant. Lorsqu'il travaille pour l'affréteur, il est chargé de trouver un navire au prix le moins élevé possible.* » (Flécher 2015, p. 123) ». Cette affirmation est un éclairage intéressant de la situation professionnelle des courtiers qui évoluent dans ce type de services internes. D'ailleurs, l'auteure remarque également

⁸⁵ Il n'y a pas de code APE spécifique au courtage d'affrètement maritime, l'ensemble des entreprises étudiées sont référencées sous la nomenclature affrètement et organisation des transports (5229B).

⁸⁶ Il convient de rappeler que sur cette trentaine d'entreprises qui composent le marché français du courtage maritime, 24 sont adhérentes à la chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime et de ventes de navires de France dont le leader du marché BRS.

que dans ce contexte ils sont tous deux appelés affréteurs. Ainsi, « l'affréteur de l'affréteur » est le courtier qui représente les intérêts du client et « l'affréteur de l'armateur », le courtier qui représente les intérêts du transporteur.

Toutefois, en l'état, cette assertion demeure beaucoup trop réductrice dans la mesure où elle laisse clairement sous-entendre que l'activité de courtage serait à la fois totalement binaire et parfaitement intégrée. Précisément, nous allons démontrer dans la suite de ce travail que le courtier d'affrètement maritime exerce une activité prudentielle qui s'appuie en partie sur son indépendance et a pour mission essentielle de préserver la relation d'affaire entre les deux parties prenantes. De plus, notre enquête a également révélé que « l'affréteur de l'affréteur » et « l'affréteur de l'armateur » ont pour habitude, dans le cadre de l'affrètement au voyage, de mandater un « autre » courtier d'affrètement maritime pour faire la jonction entre leurs deux services d'affrètement.

Nous considérons, eu égard à la définition que nous avons donné de l'opération de courtage, le statut de mandataire indépendant comme une condition *sine qua non* de cette activité. Seuls les courtiers d'affrètement maritime évoluant dans des cabinets non intégrés en tant que filiales, seront donc désignés comme tels dans le cadre de ce travail. Les autres parties prenantes de la transaction seront désignés tour à tour en tant qu'affréteur et armateur ou encore opérateurs commerciaux du client et opérateurs commerciaux du transporteur.

Nous avons donc fait le choix, dans le cadre de ce travail, de nous concentrer spécifiquement sur les cabinets qui ont, pour activité principale, le courtage d'affrètement maritime. C'est le cas du cabinet de courtage Barry Rogliano Salles, (BRS), une société par action simplifiée, qui compte, dans son antenne historique parisienne, une quarantaine de courtiers d'affrètement maritime ce qui en fait le leader, sur le marché national et l'un des plus grands groupes au niveau mondial⁸⁷. Si l'on comptabilise le nombre de courtiers d'affrètement maritime travaillant dans des

⁸⁷ BRS est un groupe d'envergure mondiale qui comptabilise plus de 200 courtiers d'affrètement maritime à travers le monde. Ce chiffre le place parmi les dix premiers cabinets de courtage maritimes mondiaux. Le leader mondial, Clarksons, compte-lui plus de 400 courtiers d'affrètement maritime.

cabinets spécialisés et adhérents de la chambre syndicale des courtiers, on constate qu'à eux seuls, les courtiers de chez BRS sont plus nombreux que toutes les autres entreprises de courtage réunies. Pour le dire plus simplement, le quart des courtiers français sont en poste chez le leader national BRS.

En conséquence, le marché français est donc caractérisé par une première forme de segmentation, liée à la taille des cabinets. A l'exception de BRS, l'immense majorité des autres cabinets de courtage indépendants sont plutôt des petites structures, avec un statut de société à responsabilité limitée, voire le cas échéant de société à responsabilité limitée unipersonnelle. Ils sont composés de une à six personnes.

Cette forte dualité, dans le marché du courtage, est bien connue des acteurs qui ont conscience du fait qu'ils sont en concurrence directe avec des entreprises d'envergure internationale.

« Il y a de la concurrence entre les boîtes et aussi entre les employés de la boîte parfois, nous, dans notre entreprise, on est 6 alors que chez Clarkson et BRS, ils sont plus de 200, ce sont des usines à courtage ... » Courtier de vrac sec, entreprise de 6 personnes, entretien réalisé le 22/02/2016.

Toutefois, loin d'opposer une vision industrielle à une vision qui serait plus « familiale » ou encore « artisanale » du courtage, les différents courtiers interrogés, quelle que soit la taille du cabinet, s'accordent à considérer que l'activité de courtage et les modalités de négociation restent sensiblement centrées sur les mêmes exigences vis-à-vis des armateurs et des affréteurs.

« BRS pourra sûrement mieux intervenir, dans certains pays où ils ont des bureaux, mais la négociation reste exactement la même ! des secteurs comme le pétrole, il faut sûrement être plus connu mais après, on peut être petit et très reconnu dans le métier ! car à la fin, l'affréteur nous fait confiance pour faire le tri et on peut connaître et travailler avec de très bons armateurs sans être un gros cabinet. » Courtier en colis lourds, entreprise comptant moins de 3 personnes, entretien réalisé le 26/06/2016.

Il est intéressant de constater que la taille de la structure a une influence sur la spécialisation de l'activité et c'est en ce sens que nous considérons nous inscrire dans la segmentation organique, au sens de Champy (2009). Ainsi, nous pouvons dresser une typologie des secteurs d'activité des courtiers d'affrètement maritime. Les grands cabinets de courtage (à partir de dix membres, associés ou salariés) peuvent être considérés comme « généralistes », dans le sens où ils proposent de multiples services, que ce soit l'affrètement de diverses marchandises ou encore la vente et l'achat de navires, à destination majoritairement de « gros » clients. Les petits cabinets, quant à eux, sont ultra-spécialisés sur un secteur, une facette de l'affrètement maritime au voyage et leur panel de clientèles est plus clairsemé, entre grands groupes industriels et PME qui se tournent vers l'export. Cette affirmation est plus nuancée de la part des courtiers d'affrètement maritime mais totalement assumée par les négociants.

« Le plus souvent ce sont des très grosses boîtes de courtage qui bossent avec les gros négociants comme Clarksons et BRS et ces derniers se dévouent quasi exclusivement au courtage pour les géants Dreyfus ou Cargill car ils ont des bureaux à l'international, Londres, Paris, Genève et Singapour ce qui leur permet de capter les demandes, sur plusieurs marchés et suivre les demandes face à des grands groupes qui sont, eux-mêmes, très internationalisés. » Trader de vrac, dans un grand groupe de négoce international, entretien réalisé le 08/02/2016.

C'est de cette configuration du marché du courtage que provient l'hyper spécialisation des petits cabinets, soucieux de recréer les conditions d'un marché de niche, dans un environnement pourtant très concurrentiel.

« Les petits courtiers sont obligés d'avoir une relation extrêmement bonne avec tous les armateurs et tous les industriels qui veulent bosser avec eux, c'est pour cela que la plupart du temps, ils bossent sur des niches par opposition aux grandes sociétés de courtage comme BRS. » Trader de vrac, dans un grand groupe de négoce international, entretien réalisé le 16/04/2016.

« En France, en fait, y'a pas tant de courtiers que ça, c'est souvent des petites structures qui, du coup, sont très spécialisées dans le grain, le pétrole etc. A part BRS qui est très gros et fait tout, après il doit y avoir 1 ou 2 cabinets de 6 personnes puis les autres c'est 1, 2 ou 3 max, donc pour exister, ils sont obligés de se spécialiser pour être reconnus. » Trader de vrac, dans un grand groupe de négoce international, entretien réalisé le 24/03/2016

La taille des cabinets est le premier niveau d'analyse qui permet d'entrevoir les raisons de la segmentation professionnelle. Ce dernier masque une fragmentation plus importante qui se retrouve dans la diversité des parcours scolaires et professionnels des courtiers. Le traitement des entretiens exploratoires a été un premier facteur d'analyse permettant de recouper quelques informations biographiques dans le parcours des acteurs. Afin de densifier les données et de pallier, en partie, l'absence d'entretiens réalisés auprès des courtiers de grands cabinets, les résultats tirés des entretiens ont été complétés par des relevés d'informations biographiques, sur des sites de réseautage professionnel comme *LinkedIn*. Concrètement, le relevé des noms, sur les sites *web* des entreprises, a servi de base pour entamer des recherches sur les sites professionnels, les données élémentaires sur le parcours, tels que le dernier diplôme obtenu ou les postes les plus marquants dans les expériences antérieures, étant facilement accessibles.

L'analyse secondaire de ces données a révélé une très grande pluralité des parcours et l'inexistence d'un cursus type du courtier. Les travaux de Romain Juston sur la médecine légale ont montré qu'au sein d'une même profession, il pouvait exister une diversité des parcours telle que le classement, par les segments, devient le seul recours opératoire : « En effet, on croise en médecine légale toute la diversité de la profession médicale, des généralistes aux spécialistes, des hospitaliers aux libéraux, des précaires aux statutaires de la Fonction Publique Hospitalière, des professionnels aux occasionnels. (Juston 2017, p. 398) ». C'est donc avant tout dans l'analyse de la pluralité des parcours adossés aux deux segments préalablement déterminés que nous allons tenter de repérer quelques carrières typiques chez les courtiers d'affrètement maritime, entre les petits et les grands cabinets.

Nous l'avons souligné, ce qui caractérise d'abord et avant tout, les parcours professionnels des courtiers d'affrètement maritime, c'est qu'il n'y a pas, à proprement parler, une école ou un cursus qui forment spécifiquement à ce métier. Toutefois, il convient de préciser qu'un parcours, en France, a été identifié et nommé par plusieurs acteurs comme étant celui qui pourrait aujourd'hui se rapprocher le plus d'un cursus d'études supérieures, en proximité avec cette voie professionnelle.

« Non, il n'existe pas de cursus typique pour devenir courtier d'affrètement, il y a quelques formations qui sont de bonnes sources pour y arriver comme aujourd'hui l'école de Nantes sur la Mer ; moi j'ai un DESS transport maritime et aérien mais au sens large du terme (...) après, c'est par hasard ou par choix, que l'on prend le courtage d'affrètement maritime c'est pas la formation qui conduit nécessairement à cela. »

Courtier d'achats et de ventes de navires, dans une entreprise de plus de 10 membres, entretien réalisé le 16/03/2017.

L'absence d'un cursus scolaire tracé, indiquant une « voie royale » pour devenir courtier maritime, renforce la mise en avant, par les acteurs, de qualités personnelles indispensables pour réussir, parmi lesquelles l'implication et l'engagement dans le métier, gage de sérieux et de disponibilité pour gérer la conduite des affaires.

« L'école shipping de Saint Nazaire est réputée sinon il faut valoriser son expérience pro ! dans le maritime, c'est la qualité de la personne plus que le diplôme qui compte ! car s'il faut travailler à 23h, on travaille à 23h ! Les diplômés, ça sert à rien si t'es pas prêt à faire des heures quand on a besoin de toi. » Courtier de vrac sec, dans une entreprise de moins de 5 membres, entretien réalisé le 02/09/2016.

Il renforce également le nécessaire besoin de justifier de plusieurs années d'expérience, dans des fonctions polyvalentes, afin de pouvoir développer les qualités attendues et les mettre à l'épreuve.

« Courtier d'affrètement maritime et ingénieur en informatique c'est pas pareil, les petits jeunes arrivent en pensant que sortir de l'école ça suffit (...) moi, mon patron vous dira qu'il y a pas besoin d'école, il suffit de travailler car c'est un métier qui nécessite surtout beaucoup de persévérance et de sang-froid car parfois on a 30 minutes pour se positionner à la réception du mail et pas une de plus et ça, on l'apprend pas à l'école, c'est le fruit de l'expérience. » Courtier de vrac sec, dans une entreprise de moins de 3 personnes, entretien réalisé le 26/07/2016.

Le Master « *Shipping Trading* », abrité au sein de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE), une entité composante de l'Université de Nantes spécialisée dans la formation en gestion et management, offre une formation approfondie en techniques de « *shipping* » en Master 1 et plus globalement, en logistique maritime, tout en étoffant ce contenu initial avec des modules, portant sur le « *trading* » en Master 2. Il est surtout intéressant de constater que, dans sa brochure de description, l'Université encourage les étudiants à effectuer des stages professionnalisants au sein de cabinets de courtage, dès la première année de Master : *« En Master 1, l'étudiant effectue un stage de 8 à 10 semaines dans les entreprises de courtage maritime ou d'armement, voire dans des entreprises portuaires, entre juin et septembre. En Master 2, le stage de 4 à 6 mois se fait chez les chargeurs, les courtiers (de matières premières ou maritimes) ou les compagnies d'armement, entre avril et septembre. Sur les deux années de Master, le stage peut être réalisé en France ou à l'international. (...) Par ailleurs, l'Université de Nantes est le seul centre d'examen de l'Institute of Chartered Shipbrokers de Londres en France. »*

L'*Institute of Chartered Shipbrokers* (ICS) est un organisme prestigieux, réservé aux professionnels du secteur maritime, qui offre des formations à distance, des certifications et des prix d'excellence, à l'issue de séances d'examens. A la suite à l'analyse exploratoire des profils professionnels en ligne, on peut faire l'hypothèse que les jeunes diplômés de grandes écoles suivent, en parallèle, les formations de l'ICS et obtiennent une certification en amont ou durant les premières années de leur recrutement, dans les grands cabinets. Les courtiers d'affrètement maritime, évoluant dans de plus petites structures, ont tendance, lorsqu'ils passent ce type de certification,

à le faire plus tard et à l'envisager plutôt comme une forme de confirmation de leur notoriété par l'institution « consulaire » que comme un gage de plus-value, dans un processus de recrutement.

L'absence d'unicité dans la formation et le caractère prudentiel de l'activité de courtage que nous analyserons plus finement dans la partie suivante, renforce l'idée que c'est la notoriété et l'expérience antérieure qui permettent d'ouvrir son propre cabinet de courtage, la formation théorique, à elle seule, n'étant pas un élément suffisant. C'est précisément ici que la segmentation entre petits et grands cabinets se fait ressentir. Les petits cabinets, souvent composés de quelques associés plutôt que de salariés, misent davantage sur l'expérience antérieure que sur les diplômes prestigieux, dans les stratégies de recrutement. Les grands cabinets, quant à eux, cherchent davantage à recruter des « *Junior Brokers* » salariés, qu'ils vont pouvoir patiemment former et faire évoluer au sein de l'entreprise. A la lumière de ces différents éléments de contextualisation, il a été possible de dresser trois grands profils de parcours professionnels. Il s'agira, dans un second temps, de mettre en relation chacun de ces profils avec la segmentation professionnelle déjà identifiée.

Le premier profil qui se dégage concerne les courtiers d'affrètement maritime qui ont une expérience professionnelle dans la logistique terrestre et/ou maritime et qui ont suivi, le plus souvent, une formation universitaire dans ces secteurs.

Le deuxième profil qui ressort de l'analyse, concerne les courtiers d'affrètement qui peuvent justifier d'une expérience de la navigation maritime (ce dernier aspect est le plus rare car il ne concerne que trois courtiers dans mes entretiens et deux autres, trouvés sur un site de réseautage professionnel). Dans ce type de profil, l'École Nationale de la Marine Marchande, aujourd'hui appelé École Nationale Supérieure Maritime (ENSM) constitue le socle de formation initiale, pour tous les courtiers interrogés. Sur les trois courtiers, deux ont opéré à un moment donné de leurs carrières une bifurcation vers le courtage, le troisième s'est engagé dans cette activité suite à sa retraite de la marine marchande.

Enfin, le troisième et dernier profil regroupe les courtiers d'affrètement maritime qui ne peuvent justifier d'aucune expérience antérieure prolongée, à

l'exception pour certains de quelques semaines de stages, dans le secteur du maritime ou de la logistique en général. Deux sous profils se dégagent : premièrement, des étudiants diplômés de grandes écoles de commerce ou de management avec une entrée majoritaire en finance, management ou droit international. Deuxièmement, des parcours plus autodidactes, recrutés un peu par hasard et formés sur le « tas ». Il s'agit de tous ceux qui ont été recrutés avec des parcours atypiques, c'est-à-dire sans lien direct avec le monde maritime et formés, totalement *a posteriori*, au métier du courtage d'affrètement. En clair, tous ceux à qui l'entreprise a su « donner une chance » de faire ses preuves et d'apprendre le métier, en partant de zéro.

Il ne s'agit pas ici de considérer le courtier « autodidacte » comme une personne solitaire, une sorte de Robinson du savoir (Cyrot 2007 ; 2011) mais plutôt comme une forme d'apprentissage particulier qui s'inscrit dans un chemin culturel spécifique et davantage autonome (Frijhoff 1996, p. 9). De manière plus informelle, l'apprentissage peut résulter davantage d'un processus d'autoformation de l'apprenant que d'une véritable autodidaxie (Le Meur 1993, p. 40). L'acquisition de nouveaux savoirs n'est pas imposée : elle dépend entièrement de la volonté de l'agent lui-même, ce dernier se retrouve alors dans une position d'appropriation de sa formation très importante.

C'est dans cette perspective que nous nous situons ici lorsque nous faisons référence à la notion de courtiers aux parcours « autodidactes ». Majoritairement, ces derniers sont d'anciens étudiants en langues étrangères qui pouvaient d'ores et déjà justifier d'un niveau universitaire relativement élevé, type Licence 3, et d'une maîtrise parfaite de l'anglais et bien souvent, d'au moins une autre langue étrangère. Les logiques et contreparties attendues des parcours autodidactes, dans le monde du courtage, sont similaires à celles observées par Sophie Bernard dans ses travaux portant sur l'étude des promotions internes au sein de la grande distribution (Bernard 2012). La mobilité sociale ascendante, espérée par les autodidactes et encouragée par les recruteurs, s'accompagne ainsi d'un engagement intense dans le travail (*Ibid* p. 261).

Pour les rendre pleinement opératoires, il convient d'affiner ces trois profils et d'effectuer un classement, au regard de la segmentation préalablement identifiée (Juston 2017).

Si l'on retrouve une forte représentation du premier profil, au sein de l'ensemble des structures petites comme grandes, il apparaît que les petits cabinets sont ceux qui regroupent le plus d'individus avec une forte expérience professionnelle et un niveau d'études plus faible comparativement à ceux qui se retrouvent dans les grands cabinets. La détention d'un diplôme, type Master 2 (ou ancien DESS) dans le secteur de la logistique ou de l'armement, est beaucoup plus fortement représentée au sein des gros cabinets de courtage. Lors de deux entretiens, axés prioritairement sur cette question, plusieurs courtiers, venant tous de très petites structures ont insisté particulièrement sur le rôle crucial de l'expérience antérieure afin de pouvoir être identifiés dans le monde maritime ; condition *sine qua non* pour démarrer une activité de courtage, en indépendant. On peut hériter d'un carnet d'adresses, lorsque l'on est embauché dans un grand cabinet mais on doit le constituer, de toutes pièces, lorsque l'on se lance en indépendant. Ce nécessaire besoin de s'appuyer sur un réseau préalable, émanant d'une expérience professionnelle antérieure, a été particulièrement abordée dans la majorité des entretiens :

« Mon parcours pro peut se résumer comme ça : beaucoup de postes, peu d'études (...) J'ai un DUT transport logistique et après j'ai 19 ans de vie active ; avant de me lancer dans le courtage, j'ai été déclarant douane, transitaire puis, responsable du service transit, puis j'ai rejoint une société de négoce pendant 3 ans et ensuite j'ai voulu changer de vie et de région, en lançant mon activité de courtage, je suis parti avec ce réseau ce qui fait que certains de mes anciens patrons sont devenus mes premiers clients. »
Courtier de vrac sec, dans une entreprise de moins de 4 personnes, entretien réalisé le 16/01/2020.

Un courtier d'affrètement en colis lourd, outre le nécessaire besoin de constituer lui-même son carnet d'adresses, a particulièrement insisté sur le caractère progressif de cette constitution, en lien avec son parcours professionnel :

« Je suis arrivé un petit peu par hasard des rencontres, moi à la base, j'étais dans le financement d'entreprises et je suis rentré dans le transport et la logistique ; j'ai mis le doigt dans le transport par barge qui m'a fait toucher du doigt l'affrètement maritime pour remonter les fleuves et petit à petit, je suis allé vers la haute mer, j'en suis arrivé là mais je n'ai pas fait d'école de shipping ou de longues études. (...) En 2003, j'ai monté ma propre structure de courtage et d'affrètement avec mon ordi et mon réseau qui s'est fait petit à petit ; au début, je n'avais que deux ou trois contacts et en réalisant des affaires avec sérieux et un vrai service et suivi des clients, j'ai développé ce réseau. » Courtier en colis lourds, dans une entreprise de moins de 3 membres, entretien réalisé le 28/06/2017.

Dans cette typologie, les courtiers d'affrètement qui peuvent justifier d'une expérience de la navigation maritime, correspondant au second profil, ont tous deux choisi de créer leur cabinet de courtage à l'issue d'une expérience préalable dans la navigation maritime. Leur expérience de l'armement et leur ancien statut de marin sont les principaux atouts mis en avant pour développer leur réseau d'affaires. Il ressort des entretiens que les anciens navigants passaient beaucoup moins de temps que ceux formés au sein des services « terrestres » à s'étendre sur les détails de leur parcours, conscients du fait que le leur est peu commun et offre un prestige inégalé comparativement aux autres parcours.

Ce passage professionnel de la mer à la terre s'inscrit dans une transformation du marin, professionnel de la navigation, à celui de chef d'entreprise « à terre ». Jacques Garnier et Delphine Mercier (2005) ont étudié ce phénomène et se sont employés à analyser finement les différentes logiques de construction individuelle des professionnalités à l'œuvre pour les marins qui ont fait le choix de créer leur entreprise. Ce poids de l'ancienne activité maritime s'inscrit pleinement dans la logique relationnelle qui a été identifiée par les auteurs.

La prégnance du cadre social des marins est encore extrêmement présente dans le quotidien professionnel de ces courtiers d'affrètement maritime dans la mesure

où le passé de navigant est l'atout prioritaire de développement de cette nouvelle activité :

« Y'a très peu de courtiers d'affrètement maritime qui ont un passé de navigant, les autres tirent leur expérience du bureau avec des formations et des cours de Shipping (...) moi, mon passé de navigant et à la fin de commandant, m'a donné la reconnaissance et le réseau, côté armateur, et me permet de rentrer dans le détail avec l'affréteur, sur les cales du bateau, la consommation, la qualité du navire etc ...» Courtier de vrac sec à la retraite, anciennement à la tête de son propre cabinet, entretien réalisé le 16/06/2017.

« Moi, j'ai une formation marine marchande, j'ai navigué en tant qu'officier pendant plusieurs années, j'ai fait un peu de service terrestre et j'ai créé ma petite société de courtage d'affrètement, en mettant prioritairement en avant, ma parfaite connaissance des conditions du transport » Courtier en colis lourds, à la tête de son propre cabinet de courtage, entretien réalisé le 26/06/2016.

Il n'est pas forcément évident que les courtiers d'affrètement maritime des petits cabinets disposent de plus d'expériences professionnelles antérieures que leurs homologues des grands cabinets, au même âge. Au sein des grands cabinets, l'âge moyen des courtiers est en effet inférieur à celui des autres cabinets.

Cette différence s'explique notamment par le recrutement de « courtiers juniors » fraîchement diplômés, avec peu d'expérience professionnelle préalable. Dans les annonces de recrutement, l'expérience antérieure n'est pas ce qui est prioritairement mis en avant car la formation est au cœur de la stratégie de l'entreprise et le portefeuille client pour démarrer est déjà acquis. L'accent est davantage mis sur le niveau d'études et les qualités intrinsèques, liées à l'exercice du métier.

Offre d'emploi courtier maritime Junior

Consultée sur le site de l'entreprise BRS le 24/02/2020

Le Groupe BRS recherche pour son bureau de Paris un courtier maritime junior brillant et ambitieux.

Le candidat retenu travaillera au sein de l'équipe internationale Tanker de BRS. Il se concentrera principalement sur la négociation d'affrètement entre groupes industriels / affréteurs et armateurs. Le candidat retenu travaillera avec un portefeuille de clients multinationaux et participera au développement de la clientèle de l'entreprise.

Ce poste offre d'excellentes possibilités d'évolution de carrière.

PROFIL

- *Licence ou master en économie, finance, commerce ou transport*
- *Autonome, avec le désir d'apprendre et de progresser*
- *Bonne capacité à communiquer, avec un excellent niveau d'anglais parlé et écrit*
- *Capacité à hiérarchiser la charge de travail et les projets*
- *Excellente aptitude à travailler en équipe*
- *Indépendant, capable de penser de façon critique et de résoudre les problèmes*
- *Un intérêt porté au commerce mondial et aux affaires*

L'analyse succincte de cette offre d'emploi est également de nature à illustrer une partie du troisième profil, celui des courtiers d'affrètement maritime qui ont été recrutés sans expérience préalable. Ce dernier est aussi segmenté en fonction de la taille des cabinets. Les étudiants qui sortent des grandes écoles ou des filières spécialisées, avec un niveau d'études élevé, sont majoritairement recrutés dans les grands cabinets de courtage.

La part des autodidactes, quant à elle, s'observe beaucoup plus régulièrement dans les petits cabinets. C'est ce qui est ressorti de l'analyse secondaire de la partie biographique des entretiens.

« Moi, mon parcours est particulier j'ai été viré de [nom d'une grande école] au cours de la première année, après j'ai été vendeur dans un magasin de fringues pendant quelques mois, je voulais travailler dans le commerce international et j'ai postulé partout, puis M. B, l'ancien patron de la boîte, m'a reçu en entretien et il m'a donné ma chance. Au début, je

ne répondais même pas au téléphone, je suivais les opérations de loin (...)
Je suis devenu associé avec le temps. » Courtier de vrac liquide, entreprise de moins de 5 membres, entretien réalisé le 18/10/2016.

Ce parcours-là est, sans doute, le plus « atypique » rencontré, les autres courtiers d'affrètement, placés dans ce troisième profil, ne pouvant certes pas justifier d'une quelconque expérience du secteur mais possédant un solide niveau en langues étrangères. Tous les courtiers disposant de ce profil avaient bien conscience que la parfaite maîtrise d'une ou plusieurs langues étrangères pouvait constituer un atout susceptible de pallier l'absence de qualifications dans le transport maritime.

« Après ma licence de LEA, je me voyais pas travailler dans la traduction ou le tourisme, je voulais me tourner vers l'export et le commerce international, donc j'ai démarché les boîtes du coin. L'avantage c'est que je parlais déjà parfaitement anglais et allemand et que j'avais de très bonnes bases en japonais, c'est ça qui a été déterminant pour me recruter.
» Courtier de vrac liquide, entreprise de moins de 5 membres, entretien réalisé le 28/10/2016.

« J'avais aucune expérience du maritime, mais ce qui a joué, en fait pour moi, c'est que j'étais bilingue depuis l'enfance car mon père est anglais et j'ai vécu longtemps à l'étranger, c'est ce profil qui a plu à mes patrons car je parlais déjà à l'époque comme un natif. » Courtier de vrac sec, entreprise de moins de 3 membres, entretien réalisé le 14/11/2016.

Cette sous-partie s'est employée à montrer qu'il n'y a pas de profil type d'études pour devenir courtier bien qu'il soit possible de dresser une typologie des profils professionnels des courtiers d'affrètement. Cette disparité des parcours masque cependant une très forte homogénéité de genre. En effet, s'il n'est pas possible de décrire une voie royale pour devenir courtier, on peut cependant affirmer que cette profession est, depuis toujours, quasi-exclusivement masculine.

Un monde professionnel caractérisé par un entre-soi masculin

A la lecture des sections précédentes relatives à l'historique de la profession, à ses pratiques et son imaginaire symbolique, il n'a pas échappé au lecteur que le monde des courtiers d'affrètement maritime est, quasi-exclusivement, un monde d'hommes. Cela est, sans nul doute, lié à l'histoire du statut d'officier. Cela s'explique également par la proximité opérationnelle et sociale avec les gens de mer, qui restent très masculins, même si quelques ouvertures sont notables ces dernières années.

La féminisation de métiers traditionnellement masculins n'est pas sans soulever un certain nombre de réticences et de résistances (Malochet 2005 ; Boussard et *al.* 2007 ; Grövel et Stevanovic 2016) souvent cristallisées autour de l'idée que l'unicité masculine, surtout dans des secteurs à risques, est menacée par l'arrivée des femmes. Les formes et les modalités de ces réactions varient selon le secteur d'activité et il n'est pas dans les objectifs des développements qui suivent, de tenter de dresser un recensement des grands travaux portant sur la féminisation d'activités masculines. La division sexuelle du travail peut être un autre élément de segmentation professionnelle. Les travaux relatifs à la féminisation de la police (Boussard et *al.* 2007) ont apporté un éclairage important sur cette question, en montrant que les tâches, dites valorisées, échappaient largement aux femmes policières qui, pourtant, avaient le même statut que leurs collègues masculins.

Toutefois, disons-le tout de suite, cette sous-partie n'a pas vocation, à se placer dans une sociologie critique du travail (Galerand et Kergoat 2014). Son objectif n'est pas de mettre en lumière les mécanismes qui maintiennent la domination masculine au sein de cette profession. Au mieux, nous formulerons quelques éléments d'explication de nature à ouvrir les perspectives de recherches futures⁸⁸. En revanche, nous allons plutôt dévoiler l'existence d'une segmentation genrée de la profession.

Si, historiquement, le secteur de la marine marchande est un monde professionnel masculin, quelques évolutions allant vers une féminisation de la main-

⁸⁸ Bien que pertinente la question de la féminisation du courtage et l'existence éventuelle d'une division sexuelle du travail qui pourrait en découler déborde des limites de notre objet de recherche et n'a, par conséquent, pas fait l'objet de questions spécifiques durant mes entretiens.

d'œuvre ont pu être constatées, même si elles restent encore très modestes. Les femmes représentent aujourd'hui moins de 15% des personnels d'exécution, ce chiffre descend à environ 3% lorsque l'on monte dans la hiérarchie et que l'on regarde du côté des effectifs ayant le statut d'officier (Grövel et Stevanovic 2016). Il n'en est pas de même pour le monde du courtage en ligne, largement dématérialisé et organisé autour de centres d'appel, où les femmes sont majoritaires bien que la culture masculine du monde de la finance soit propice à une expression de la domination masculine (Sarfati 2007). Le courtage d'affrètement maritime combine, en quelque sorte ces deux logiques : une activité à la fois fortement dématérialisée et inscrite dans un cadre social fort des professions maritimes, très masculin.

Durant les années d'enquête, sur 62 entretiens auprès de plusieurs intervenants de toute la chaîne de valeur du commerce maritime (affréteurs, transitaires, armateurs, courtiers, traders, analystes, négociants, agriculteurs ...), un seul entretien a été mené avec une femme. Pour rappel, les 30 entretiens menés auprès de courtiers d'affrètement maritime sont exclusivement masculins. Afin de densifier ce retour réflexif du matériau, les quelques lignes qui suivent vont tenter une objectivation de cette domination masculine, par le recensement des courtiers selon leur sexe, sur les sites professionnels, en complément des entretiens déjà réalisés. Ce recensement a été réalisé directement à partir des sites professionnels eux-mêmes, complétés, lorsque c'était nécessaire, par des réseaux professionnels tels que *LinkedIn*. Le recours aux données de cet hébergeur présente un intérêt important pour notre démarche. En proposant des profils détaillés et des photos, il limite le biais lié à l'existence de prénoms épicènes.

Bien que partiel, le nombre de profils recensés s'élève à 92 sur une population estimée à environ 200 courtiers en France. Ce recensement a le mérite de poser clairement une tendance. Sur ces 92 profils de courtiers d'affrètement maritime recensés, 11 seulement étaient des femmes. Cette méthode de recensement, toute limitée qu'elle soit, permet malgré tout d'objectiver une réalité sociale genrée dans ce secteur d'activité. Courtier d'affrètement maritime est encore aujourd'hui un métier d'hommes. Il est possible d'affiner encore un peu ce constat, en prenant à nouveau pour référence, la segmentation que nous avons identifiée précédemment.

Une domination masculine certaine bien que différenciée, selon les segments

Le caractère proprement masculin de ce métier ne s'explique pas par la forme de l'entreprise ou la taille de l'entreprise. En effet, même sans une enquête exhaustive auprès des grands cabinets, un recensement sur le site du leader français BRS nous apporte déjà des informations sur le sujet. En référant les postes occupés par les salariés de l'antenne française du géant, on voit bien que les femmes occupent une place très minoritaire en termes d'effectifs, au sein de cette entreprise, dans le courtage d'affrètement maritime de marchandises.

Les *shipbroker*, chez BRS, sont dans leur immense majorité des hommes : sur 41 courtiers d'affrètement que compte la structure, 35 sont des hommes. Force est de constater, en revanche, que les femmes occupent une place prépondérante dans des postes subalternes, de soutien au courtage ; en effet, au sein de l'équipe parisienne, aucun homme n'est référencé sur le site, en tant qu'*assistants* ou *opérations*. Le constat reste relativement équivalent si l'on répète cette opération, dans le département de courtage de BRS à Genève.

Le caractère proprement masculin de ce métier ne semble donc pas explicable par la seule taille du cabinet bien qu'il soit possible de différencier la répartition sexuée des effectifs entre les petits et les grands cabinets. Ainsi, lorsque l'on se concentre, dans un premier temps, sur la répartition genrée auprès du leader français BRS, considéré comme le seul « grand » cabinet de cette étude en termes d'effectifs, on constate une domination masculine importante mais relativement plus faible que dans les petites structures.

Ce constat reste, cependant, à relativiser si l'on regarde du côté de l'ensemble des effectifs et des postes existants, au sein du leader français. Force est de constater que les femmes occupent une place prépondérante dans des postes subalternes, de soutien au courtage ; en effet, au sein de l'équipe parisienne, aucun homme n'est référencé sur le site en tant qu'*assistants* ou *opérations*. Le constat est encore plus saisissant si l'on regarde du côté de l'équipe luxembourgeoise du groupe : celle des « *directors* » de l'entreprise, au nombre de neuf, est exclusivement masculine. Afin de conclure cette sous-partie exploratoire sur la segmentation sexuée dans le monde du

courtage, conduisant à un entre-soi masculin, nous allons proposer des éléments d'explication.

Si le monde de l'affrètement maritime est clairement révélateur d'un entre-soi masculin, nous pouvons trouver dans l'histoire de la profession un premier élément d'explication. Traditionnellement, les offices puis les cabinets de courtage se sont structurés autour de dirigeants/recruteurs masculins. Dans une activité reposant sur des marchés de gré à gré impliquant des armateurs eux-mêmes masculins, l'entretien des rapports de clientèle a sans doute favorisé un modèle de recrutement très genré.

Les travaux portant sur la construction des inégalités de genres dans la fonction publique ont contribué à montrer les difficultés que rencontrent les femmes à atteindre et/ou dépasser un certain niveau au sein de la hiérarchie. Certains auteurs ont repris dans leurs travaux l'expression « plafond de verre » pour désigner cette situation (Marry, Bereni, Jacquemart et *al.* 2017). En effet, dans un marché de gré à gré, les dirigeants/recruteurs ont tendance, plus ou moins consciemment, à orienter leurs prises de décision vers ceux qui les rassurent : *« les candidats(es) ont souvent des parcours scolaires et professionnels, un sexe, un profil social et une appartenance ethno-raciale dont les dirigeants se sentent « proches » et en qui ils ont « confiance ». Ce marché de gré à gré tend à favoriser a priori les hommes énarques ou administrateurs civils, en région parisienne, qui se recrutent entre eux. (Ibid p. 79) »*. Dans les entreprises de courtage, le cantonnement des femmes à des postes subalternes que nous avons précédemment identifiés au sein du cabinet BRS ne serait donc pas si différent de ce qui a déjà été observé dans les grandes organisations bureaucratiques publiques ou privées.

Dans le prolongement de cette première réflexion, il est également possible de considérer que ce plafond de verre qui touche les femmes fortement diplômées est également lié à l'existence d'un système d'administration des carrières structuré autour d'un modèle idéal masculin-neutre de parcours (Guillaume et Pochic 2007).

L'omniprésence de variables sociales, genrées, lourdes dans la dynamique de recrutement, telles que l'anticipation, par l'employeur, des éventuelles futures grossesses et congés maternités, peut constituer un handicap structurel très lourd :

« Parce que le modèle de carrière se décline au masculin, avec une étanchéité forte entre sphère privée et professionnelle, les femmes cadres sont pénalisées. (Ibid p.87) ».

La notion de plafond de verre semble intéressante, à plus d'un titre, pour caractériser la domination masculine. L'explication ne se limite néanmoins sans doute pas aux pratiques de recrutement. Nous pouvons supposer que les femmes sont moins nombreuses dans les filières qui conduisent à intégrer les grands cabinets, notamment au sein des effectifs universitaires ou d'école de commerce qui délivrent des certifications de haut niveau en logistique et finance. La sous-représentation dans les petits cabinets pourrait, elle aussi, s'expliquer par une forte représentation masculine dans les métiers de la logistique portuaire ou au sein de l'industrie armatoriale. Ces secteurs d'activités sont souvent les préalables pour se constituer une solide expérience professionnelle ainsi qu'un réseau avant de se destiner au courtage d'affrètement.

Engager une nouvelle réflexion au travers du prisme de la norme de disponibilité temporelle (Bouffartigue et Bouteiller 2012) offre également des éléments de réponse particulièrement pertinents. La vie professionnelle des travailleurs qui évoluent dans une sphère d'activité à la fois largement dématérialisée et très fortement qualifiée, est soumise à une très importante disponibilité temporelle. Elle conduit ces travailleurs à articuler leur engagement professionnel au sein d'un environnement où les frontières entre le travail et le hors travail deviennent de fait extrêmement poreuses (Sarfati 2007). C'est totalement le cas des courtiers d'affrètement maritime qui assurent une prestation de service à distance et dans un cadre transnational. Se faisant, ils sont nécessairement amenés à développer une conscience importante de la temporalité, qui du point de vue de la pluralité des fuseaux horaires avec lesquels ils composent, peut prendre la forme d'une véritable contrainte temporelle de l'activité (Elias 1996).

Parce que le courtage d'affrètement maritime est d'abord et avant tout une activité de conseil, qui a pour fonction de réduire les incertitudes, il n'est pas rare de trouver sur les sites des professionnels la mention « *call us anytime* » ou tout autre formulation similaire. Loin d'être anecdotique, nous considérons qu'une telle affirmation a valeur d'engagement professionnel et ouvre des perspectives de prise en

compte de variables sociologiques lourdes. En effet, cette norme de disponibilité temporelle repose sur une mobilisation professionnelle plus que conséquente. Cette dernière ne peut être effective sans une délégation systématique aux conjointes de la charge du travail parental et domestique (Bouffartigue 2012, p. 6) qui affecte d'autant plus la propre disponibilité temporelle effective que ces conjointes pourraient être en mesure d'offrir sur le marché du travail qualifié (Devetter 2006). Ce mode de fonctionnement consenti lorsque l'on évolue dans ce type de milieu professionnel, peut également être encore amplifié en fonction du genre, cette nouvelle entrée exploratoire constituera notre dernière réflexion sur cette question. Dans ses travaux sur les courtiers de la finance, François Sarfati (Sarfati 2004 ; 2007) a notamment montré une variable genrée importante en ce qui concerne le rapport au travail. Dans ce milieu, les hommes, s'inscrivent beaucoup plus que les femmes, dans ce que l'auteur appelle une définition indigène de la passion boursière (Sarfati 2007, p. 65) ce qui a pour effet d'accentuer d'autant plus la norme de disponibilité temporelle chez les hommes même si, l'auteur le précise, leur implication plus conséquente n'a pas pour effet de désavantager les femmes en termes de rémunérations ou de perspectives de carrières.

Enfin, les deux premières parties de ce chapitre nous ont permis, tout à la fois, de poser le cadre socio-historique, constitutif de l'identité professionnelle des courtiers d'affrètement et d'en déduire un certain nombre de conséquences, encore structurantes aujourd'hui et explicatives de l'entre-soi masculin qui y règne. C'est dans le prolongement de ce premier niveau d'analyse que nous allons, à présent, nous situer afin de mettre en lumière les conditions qui garantissent la pérennité de cette activité de courtage.

Nous allons maintenant essayer de montrer en quoi les grilles d'analyse issues de la sociologie structurale ou de l'économie industrielle, bien qu'éclairantes, ne sont pas suffisantes pour expliquer cette pérennité. Nous envisagerons tout d'abord une première piste d'analyse, centrée sur l'existence de trous structurels et de la capacité du courtier à les combler par ses connaissances. Nous prolongerons cette première réflexion en intégrant dans le raisonnement, la question des coûts de transaction et la capacité du courtier à pouvoir les limiter. Enfin, nous dépasserons les apports de la

théorie néo-institutionnaliste afin de proposer une lecture qui nous semble davantage conforme aux résultats de l'enquête.

Cette dernière partie du chapitre sera donc l'occasion de mettre en exergue un double mouvement, dans la structuration des conditions d'existence de la profession. D'une part, faire ressortir que l'activité de courtage d'affrètement maritime répond aux critères d'une profession spécifique au sens de Florent Champy : la pérennité de leur activité étant intimement liée au caractère prudentiel de celle-ci. D'autre part, insérer cette analyse d'une activité prudentielle dans une dimension originale qui vise à expliquer la segmentation du marché de l'affrètement par l'existence d'un marché de niche, entretenu par les petits cabinets de courtage.

3 L'explication de la pérennité par un avantage structurel

L'analyse en termes de trous structuraux va nous permettre de soulever deux points importants. Premièrement, elle questionne la place privilégiée que le courtier peut occuper en tant qu'intermédiaire et qui le place dans une position de captation des ressources et des flux informationnels. Deuxièmement, elle offre des perspectives d'analyse intéressantes de la rémunération de l'activité de courtage dans un contexte d'avantage structurel.

3.1 L'existence de trous structuraux

Le « *broker* », dans l'analyse structurale, correspond à un acteur qui, au sein d'un réseau, occupe une position structurelle privilégiée lui permettant, par ses transactions, de moduler l'accès aux ressources. L'accès et la circulation de ses ressources ont, notamment, été questionnées du point de vue de la « force des liens

faibles » (Granovetter 1973) mais également, par l'existence de positions relatives, occupées par certains acteurs, à l'interface de sous-réseaux (White 1981).

Le « *broker* » peut également être perçu comme celui qui parvient à combler le vide laissé par l'existence de trous structuraux dans les réseaux (Burt 2005) en endossant le rôle d'intermédiaire, de « *tertius gaudens* » (troisième larron). Ce dernier va tirer avantage des espaces existant entre divers flux d'informations pour asseoir son expertise, en mettant en avant la plus-value informationnelle dont il dispose, tout autant que sa capacité à instaurer et garantir une dynamique de confiance entre différents groupes. Dans le prolongement de ces travaux, il est possible de distinguer les activités de courtage locales, vis-à-vis des hubs (Burt et Merluzzi 2014), ces deux dimensions offrent des avantages plus complémentaires que distincts, et leur identification permet de différencier les activités de courtage locales et les hubs.

Tableau 4 : hubs et activités de courtages locales

Access to structural holes			
		More (lower constraint)	Less (higher constraint)
SOCIAL STANDING	More (higher status)	HUBS (Achievement and return on advantage)	LOCAL STATUS (less achievement and lower return on advantage)
	Less (lower status)	LOCAL BROKERS (less achievement and lower return on advantage)	Relatively disadvantaged

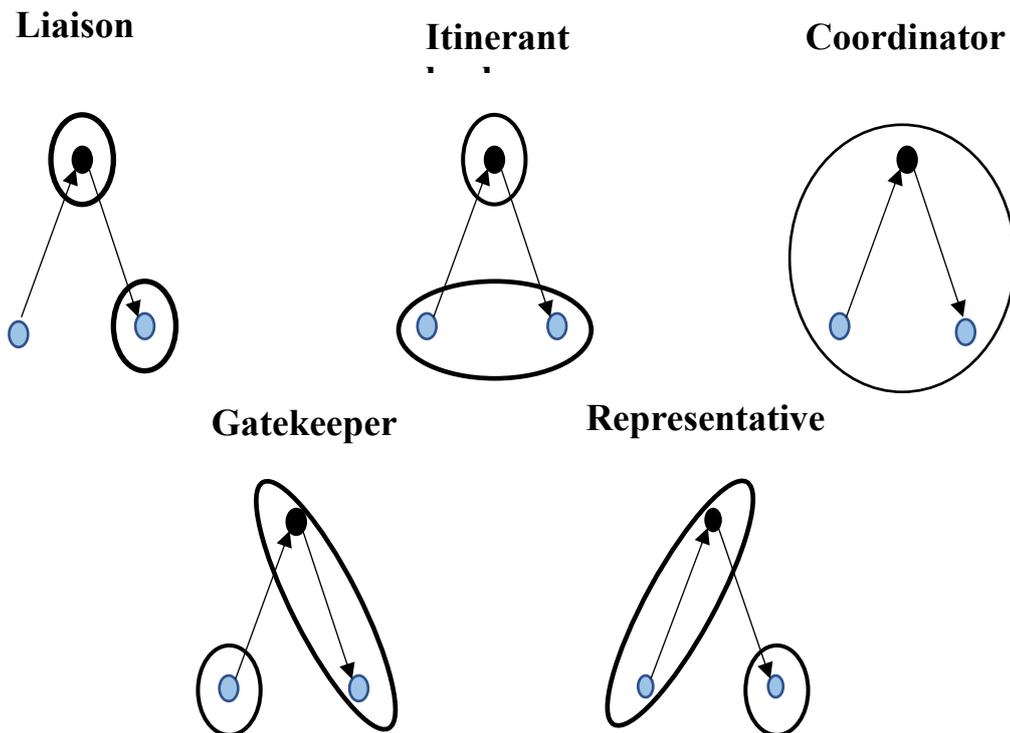
Source : Burt et Merluzzi (2014) p.171

Ce travail de Burt et Meluzzi nous permet de comprendre les raisons qui poussent les « *local brokers* » à se positionner dans une perspective d'affrètement au voyage où les incertitudes sont fortes. Cette démarche est très intéressante pour comprendre la segmentation du marché de l'affrètement entre lignes régulières et

voyages mais elle ne permet pas d'expliquer, de manière totalement approfondie, la pérennité de cette activité.

Une analyse différente des structures a été proposée par Stovel et Shaw dans leur typologie (2012). Dans ce contexte, la relation que le « broker » entretient, avec les autres acteurs du réseau, peut revêtir cinq formes dont les connexions sont plus ou moins denses et les intérêts du *broker* différents.

Figure 7 : typologie des structures de courtage



Source: Stovel et Shaw (2012), brokerage.

L'analyse de réseau permet, du point de vue de cette typologie, de considérer que les courtiers d'affrètement au voyage, se situent, en fonction du niveau d'interconnaissance préalable entre fréteur et affréteur, dans deux catégories : soit dans une perspective d'avantage structurel, lié à la capacité d'être un agent de liaison, soit d'un avantage structurel, lié à une aptitude de coordination des activités. Cette double dimension du métier de courtage est particulièrement présente dans le discours des acteurs. Il est intéressant de constater que le rôle d'expert qui est souvent revenu, dans les entretiens, n'est jamais totalement déconnecté du nécessaire besoin de bâtir une

relation personnelle avec les différentes parties prenantes de la transaction commerciale.

« Le courtier entremet deux personnes qui en ont besoin et facilite une négociation directe entre eux (...) le courtier suit les opérations, il les facilite et résout les problèmes, il coordonne l'activité pour que tout le monde s'y retrouve au niveau des informations mais ne l'organise pas, à proprement parler. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

« On doit être identifié comme un expert de ce dont on parle, (...) aujourd'hui on voit que, de plus en plus, le courtier est seul entre l'affréteur et l'armateur pour mêler des intérêts contraires : l'un veut un taux bas, l'autre le plus haut possible. Après, on a une démarche commerciale, il faut arriver ensuite à bâtir une relation personnelle si on y arrive, puis donner un avis sur le marché et de le défendre, même si on se trompe, car tout le monde sait qu'on n'est pas meilleur que le marché quand on nous demande un fret à trois mois par exemple ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/06/2016.

L'analyse en termes de trous structureaux nous permet de mieux comprendre la structuration segmentée du marché de l'affrètement maritime, tout en nous donnant des pistes intéressantes, afin d'expliquer un maintien de l'activité. Il demeure toutefois nécessaire, à ce stade de l'analyse, d'envisager plus globalement les raisons explicatives de l'attractivité de ce marché. Il est donc indispensable de regarder du côté des contreparties afin de les comprendre.

3.2 Rémunérer l'activité dans un contexte d'avantage structurel

S'intéresser au courtage, c'est aussi poser la question de la contrepartie des services. Traditionnellement, la rémunération du courtier prend la forme d'une commission, le plus souvent calculée sur un pourcentage du montant de la prestation, encadrée et payée par celui qui a loué les services du courtier. Cette forme de rémunération coutumière est encore bien présente de nos jours et notamment dans le

secteur de l'affrètement maritime. L'ensemble des entretiens que j'ai pu réaliser auprès des courtiers, sur la question de la rémunération, a révélé une convergence des pratiques de tarification, les commissions s'étalent traditionnellement entre 1 et 2.5 % du fret⁸⁹, qui représente, dans le cadre de l'affrètement au voyage, plusieurs centaines de milliers de dollars.

« La commission du courtier, d'une manière générale, est fixe, c'est 1.25% et c'est assez peu discuté par les armateurs ou les affréteurs, on peut parfois aller à 2.50%, sur des petits bateaux, quand le fret est vraiment très faible. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 24/11/2017.

La question de la rémunération a été abordée dans le cadre de l'enquête. Si l'ensemble des courtiers interrogés ont déclaré en substance « bien gagner leur vie », obtenir des chiffres précis sur leur rémunération n'est pas toujours allé de soi. Objectiver leur niveau de rémunération s'est révélé complexe. Un contournement de cette difficulté a été envisagé à deux niveaux. Premièrement, tenter une estimation approximative en fonction du récit des affaires dans les entretiens et du volume traité annuellement en se basant sur une commission moyenne de 1.5% sur chacune d'elle. Deuxièmement, en orientant les discussions davantage sur le chiffre d'affaire du cabinet, élément plus facilement accessible dans le discours, plutôt que sur son bénéfice.

Le croisement des entretiens sur ces questions a permis d'estimer d'une part qu'une dizaine d'affaires sont réalisées en moyenne par chaque courtier, en l'espace d'un an et d'autre part que le chiffre d'affaire annuel moyen d'un cabinet de courtage de vrac sec de moins de 5 courtiers est compris entre 400 et 600 000 euros. Quelques discussions informelles lors des périodes d'observation, sont venues compléter ces premiers éléments estimatifs et ont laissé entendre que la rémunération mensuelle, bien que fluctuante en fonction des affaires finalisées, descendaient rarement en dessous des 4000 euros nets et pouvaient être bien supérieures. Seuls deux courtiers, à la tête d'un cabinet de vrac sec ont accepté de me laisser consulter quelques documents

⁸⁹ La commission, allouée au courtier d'affrètement maritime, est donc un pourcentage du prix du transport et non du prix de la marchandise transportée.

comptables, d'années antérieures, inhérent à leur activité. Entre 2014 et 2015, leur résultat net annuel était compris entre 80 et 100 000 euros. Bien que ne constituant pas une objectivation pleine et entière du niveau de vie au sein de cette profession, ces premiers éléments de réponse plaident en faveur d'un mode de rémunération à la commission parfaitement établi dans le secteur maritime et potentiellement lucratif.

Cependant, de nouvelles formes émergent dans le monde du courtage et traduisent de profonds bouleversements, dans la conception du rôle de courtier ainsi que l'opération de courtage. Nous pouvons citer les travaux de Peter Marsden (1982 ; 1983) qui ont apporté un éclairage original sur la question de la rémunération du « *broker* ». La négociation, par l'ensemble des parties, n'est pas la seule façon de pouvoir s'entendre sur les conditions de rémunération, dans certains cas, ces dernières peuvent être centralement définies. Par exemple, les « *discount brokers* » (Le Grand 1997) qui opèrent dans le secteur financier, se rémunèrent sans prélever de commissions à leurs clients mais sont rétribués, sous forme de rétrocessions par les sociétés de gestion, en fonction du volume d'actifs placés.

L'explication, proposée par Peter Marsden, consiste finalement à intégrer, dans l'analyse structurale, des facteurs qui dépassent la seule question de la position sociale et portent davantage sur l'organisation, en situation des transactions opérées. De ce point de vue, cette explication renforce l'intérêt de procéder à une analyse des coûts de transaction même si celle-ci diffère, dans ses paradigmes, de la sociologie économique (Steiner 2011, p. 83). L'explication par les coûts de transaction pourrait être de nature à permettre de comprendre les conditions de disparition ou de pérennisation de ce type d'activités. Finalement, cette perspective théorique dépasse largement l'identification d'avantages structurels et tend à se rapprocher, plutôt, des travaux développés par les tenants de l'économie néo-institutionnelle, notamment, en ce qui concerne l'analyse des coûts de transaction.

4 Des courtiers dans un contexte global de réduction de la chaîne de valeur ?

L'énigme de la pérennité de l'affrètement au voyage consiste à expliquer pourquoi, dans un contexte global de développement de grands groupes mondiaux, cette activité n'a pas été totalement désintermédiée. Supprimer le ou les intermédiaires sur un marché s'envisage, ici, au profit d'une transaction plus directe, entre les différents protagonistes. Dans le secteur du transport maritime, ce serait alors une relation directe entre ceux qui ont une marchandise à exporter, les affréteurs, et ceux qui ont le bateau adéquat, pour procéder à son transport, les armateurs.

La question de l'intermédiation et de la désintermédiation a particulièrement été traitée, dans le domaine de la finance, notamment depuis les écrits d'Henri Bourguinat et sa règle des « 3D »⁹⁰ (Bourguinat 1987). Il est nécessaire ici de porter l'analyse sur une tendance supposée des marchés à la désintermédiation, dans la perspective d'une remise en cause de la place du courtier, en tant qu'intermédiaire de la chaîne.

Nous pouvons assez facilement faire l'hypothèse que les grands groupes mondiaux ont la capacité logistique, humaine et financière de pouvoir internaliser l'ensemble de la chaîne de valeur et des coûts de transaction. Il est possible, à ce stade, de nous demander si nous allons vers un nouveau mouvement de fond du capitalisme qui vise à supprimer les intermédiaires sur le marché, ou si d'autres raisons, plus sociologiques, viennent, au contraire, assurer le maintien de ces derniers.

⁹⁰ Correspondant, selon l'auteur, à un triple mouvement de décloisonnement, désintermédiation, déréglementation qui a touché le système bancaire et plus largement le monde de la finance, à partir des années 80.

4.1 Un contexte général de réduction des coûts de transaction

Faire mention de la notion de coûts de transaction pose, avant toute chose, la question de la firme en tant que modèle de coordination alternatif au marché que l'on peut résumer, au travers de la dichotomie *market vs hierarchy* formulée dans les travaux de Williamson (1975). La firme peut ainsi être considérée comme un lieu tout à fait particulier du fait de l'omniprésence des rapports contractuels qui garantissent, à la fois, sa structuration et son fonctionnement.

L'asymétrie d'informations qui désigne une situation dans laquelle un agent économique dispose de plus d'informations qu'un autre, dans le cadre d'une transaction, peut venir fausser le prix de marché, notamment lorsqu'elle génère un processus de sélection adverse qui remet alors en cause son efficacité. C'est ici qu'intervient la notion de coûts de transaction puisque l'intérêt premier du modèle de coordination par la firme est, précisément, de les réduire, voire de les supprimer. Ces derniers correspondent à l'ensemble des coûts, liés à la réalisation et au suivi d'une transaction sur un marché (Coase 1937). Ainsi, une firme, désireuse de réaliser une opération marchande doit, en plus du prix du bien ou du service concerné par la transaction, assumer des frais supplémentaires, en amont et en aval de cette dernière. Les recherches d'informations sur un produit, sur un contrat de vente ou encore l'ensemble des moyens mis en œuvre afin de s'assurer du suivi et de la bonne réalisation des opérations, constituent, de fait, des illustrations de coûts de transaction.

Dans ce contexte, la firme peut avoir intérêt à choisir une voie alternative au marché, en internalisant la transaction au sein de son activité. Ce faisant, elle élimine l'ensemble des coûts indispensables à la réalisation et au suivi d'une opération effectuée sur un marché. Concrètement, l'affrètement peut décider de s'adresser directement au marché du transport maritime et prend alors, lui-même à sa charge, les coûts inhérents. Il peut également décider de recourir à un intermédiaire, d'acheter ce service, en faisant appel à un ou plusieurs courtiers d'affrètement maritime. Dans ce cas, les coûts de transaction sont à la fois incorporés et objectivés : incorporés, sous la forme d'un mandat qui est donné au courtier pour faciliter l'échange et rédiger le contrat qui prend la forme d'une charte-partie et objectivés, puisque les coûts de

transaction sont estimés à hauteur de la rémunération qui lui est associé, sous la forme d'une commission (entre 1.5 et 2.5 % du fret).

Dans le cas qui va nous occuper, on pourrait imaginer que les affréteurs, à l'image des grandes sociétés de négoce, cherchent à intégrer les transactions d'affrètement sans recourir à un courtier.

« Aujourd'hui, un mec de chez Soufflet ou Dreyfus qui veut trouver les coordonnées d'un armateur, il les trouve ; on possède moins d'information aujourd'hui, notre valeur ajoutée de ce côté est moindre. » Courtier en vrac sec, entretien réalisé le 24/11/2017.

Dans ce contexte, les agents économiques peuvent saisir l'opportunité de supprimer le ou les intermédiaires afin de traiter les affaires en direct. Cela induit nécessairement une obligation de s'entendre de manière bilatérale, sur l'ensemble des termes concernés par l'échange (Brousseau 1999, pp. 4-5). Aboutir à une entente bilatérale soulève d'emblée un certain nombre de difficultés, en termes de risque d'aléa moral et de sélection adverse. Trois logiques majeures (modulant ainsi les clauses contractuelles et les modes de rémunération) peuvent être mobilisées afin de dépasser les difficultés transactionnelles inhérentes au modèle et permettre aux parties d'aboutir à un taux d'équivalence (Brousseau 1999) : tout d'abord, une logique de révélation qui repose sur l'idée que la qualité et le prix forment un couple et que la mise en avant de la qualité d'un produit permet de réduire les asymétries d'information, concernant son prix ; les armateurs ont les capacités et la notoriété nécessaires afin d'aboutir à ce taux d'équivalence sans recourir à des intermédiaires.

« En théorie, on n'est pas du tout incontournable, il y a des armateurs et des affréteurs qui se parlent directement, les armateurs aimeraient bien parler directement car ils considèrent être les plus professionnels, surtout vis-à-vis des affréteurs, pour parler navigation car, pour eux, le transport maritime, c'est juste une partie annexe de leur activité. » Courtier en construction et vente de navires, entretien réalisé le 16/03/2017.

Une seconde logique de garantie qui repose sur l'existence de clauses qui assurent la pérennité de la relation contractuelle entre les parties, par un système de rémunération particulier, orienté pour allier longévité relationnelle et gain mutuel à l'échange. C'est principalement dans cette dernière perspective que les travaux d'Oliver Williamson (1985) ont apporté des éléments éclairants. Ils ont notamment montré qu'une relation de confiance, instaurée par la mise en œuvre de contrats de long terme avec des sous-traitants, avait des effets bénéfiques sur la dynamique des échanges, puisque ces contrats réduisaient le risque d'annulation de commande. Cette logique transparaît dans les stratégies de développement de certains grands groupes de négoce de vrac, à l'image des leaders mondiaux Vale et Cargill.

« Deux choix stratégiques ont rendu la Vale plus forte sur le marché international. Le premier est la signature de contrats, à long terme, avec les entreprises sidérurgiques du Japon et de l'Allemagne occidentale. (...) Cargill affrète déjà ! il contrôle déjà le taux de fret, il travaille avec des armateurs de manière très proche, ils sont ses filiales ce qui permet de tout contrôler. » Courtier de vrac sec, à la retraite, entretien réalisé le 16/06/2017.

« Les clients traitent de plus en plus avec les grands groupes qui ont intégré un département courtage interne, Bolloré, Geodis ou encore Vale depuis 2/3 ans ont intégré des professionnels, pour traiter directement et écarter les intermédiaires, comme moi, alors parfois ils reviennent vers moi pour certains types d'opérations, la commission est peanuts donc c'est pas ça, certains veulent traiter en profondeur, avec certains armateurs, pour faire des contrats à long terme et avoir des ristournes globales, c'est la tendance du top management ! » Courtier de vrac liquide entretien réalisé le 26/07/2017.

Bien que cette tendance à l'intégration soit régulièrement évoquée par les acteurs et perçue, par eux, comme une inquiétude, nous allons démontrer, à présent, que l'entente bilatérale, dans la typologie de Brousseau, s'appuie sur une dernière logique qui est beaucoup plus difficilement réalisable que les deux précédentes.

En effet, cette dernière repose sur des mécanismes incitatifs, où le comportement de l'agent est guidé, encadré par un double système de primes/pénalités, l'incitant donc à adopter un comportement, jugé souhaitable, pour la finalisation de la transaction. Les difficultés inhérentes à la mise en place d'un tel système, constituent, tout à la fois, l'une des limites de la théorie néo-institutionnaliste autant qu'un renforcement du maintien des intermédiaires, au sein du marché.

4.2 Les limites de la théorie néo-institutionnaliste

Les différents mécanismes visant à juguler ces risques sont mis en œuvre et peuvent être conceptualisés sous la forme d'un schéma de rémunération. Ce dernier se révèle toutefois incomplet, dans la mesure où la totalité des problèmes de coordination, résultant d'une situation d'asymétrie d'informations, ne pourraient être résolus par le seul fait d'une modulation des sources de rémunération et des clauses contractuelles. Sur ce point précis, les limites de la théorie néo-institutionnaliste sont particulièrement visibles lorsque l'on s'intéresse à l'activité de courtage d'affrètement au voyage.

Les travaux portant sur l'intermédiation, dans les transactions immobilières, (Larceneux et *al.* 2014) ont permis de mettre en lumière six niveaux de risques, identifiés par les acteurs, dans le cadre d'une entente bilatérale. « *Le risque de ne pas trouver le bien ou l'acheteur conforme aux attentes, le risque de ne pas trouver rapidement et le risque d'être fortement contraint par l'organisation de la transaction (...) le risque que la transaction puisse ne pas bien se dérouler, le risque de ne pas savoir mener à bien, tout seul, la négociation et de ne pas avoir les éléments nécessaires pour convaincre (négociation du prix, rédaction de l'avant-contrat, etc.) et le risque que la solution, finalement retenue, ne soit pas financièrement intéressante.* (Larceneux et *al.* 2014, p. 506) ». Même si cette typologie est intéressante du point de vue des comportements d'achats particuliers, elle ne s'applique pas, *stricto sensu*, au secteur de l'affrètement maritime. Certes, ces différents « risques » sont bien visibles mais ils ne constituent pas, à eux seuls, une condition de pérennité suffisante.

L'exploitation du matériau d'enquête a révélé un véritable consensus autour d'une autre catégorie de risque qui préoccupe les acteurs au point de justifier, de leur

part, le maintien volontaire d'un intermédiaire. Le plus grand danger de la désintermédiation est la vulnérabilité des relations d'affaires qui en découleraient. Dans plusieurs entretiens, conduits auprès de négociants et d'armateurs, il est apparu que traiter directement serait synonyme de fragilité et de difficultés supplémentaires à surmonter afin d'instaurer un dialogue constructif et serein. Faire intervenir un courtier est donc une opportunité d'aplanir cette crainte puisqu'il permet, par son intermédiaire, de préserver une certaine cordialité dans les échanges, facteur primordial garantissant une réelle continuité des relations d'affaires.

Plusieurs entretiens avec des courtiers de vrac (secs et liquides), sur cette question de l'intégration potentielle, par les grands groupes, de leurs activités, ont montré que ces derniers étaient bien conscients de ce rôle « d'amortisseurs stratégiques » qu'ils pouvaient endosser afin de garantir, en contrepartie, une certaine pérennité dans la relation d'affaires.

« Ils aiment faire des affaires ensemble jusqu'au jour où ça va pas et là, on est très content d'avoir le courtier qui filtre ! Les insultes fusent de part et d'autre, nous, on met de l'eau dans le vin, ce qui n'est pas possible quand on est en direct ! Quand on entend de la part de l'un « lui tu peux le blacklister, je veux plus bosser avec lui » nous, on sait que ça va pas forcément tenir la route, dans le long terme, selon l'état du marché et la nature de la cargaison ! Nous, on permet que les relations ne se finissent pas. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 17/10/2017.

Les courtiers d'affrètement maritime permettent donc de limiter les coûts de transaction. Toutefois, c'est principalement, grâce à leur capacité à coordonner puis à maintenir une cordialité dans la relation d'affaires, qu'ils arrivent à justifier leur utilité et à assurer les modalités de leur maintien, sur le marché.

Afin d'analyser plus en profondeur les conditions de leur pérennité, il convient donc de se concentrer davantage dans leur manière de conduire la transaction plutôt que dans l'étude de son coût. Le caractère prudentiel de l'activité de courtage devient un recours d'analyse opératoire afin de cerner, plus en détails, la relation d'intermédiation qu'ils incarnent entre affréteurs et armateurs.

5 Pratique prudentielle et structuration d'un marché de niche

Les différents acteurs du transport maritime évoluent dans un environnement, à la fois dense et complexe, nécessitant l'appui d'un certain nombre d'experts, dans un régime d'affrètement globalement règlementé et guidé par l'intensification de la rationalisation logistique. De nombreux autres secteurs industriels sont concernés par la contrainte du flux (Rivoal 2019) et ses incertitudes, c'est-à-dire trouver un équilibre entre la facilitation de la circulation de la marchandise et les contraintes opérationnelles, inhérentes à sa fluidité. De telles règles contraignantes se retrouvent dans le secteur de l'aéronautique (Lavorel 1988) ou encore du nucléaire (Rot et Vatin 2016). C'est toutefois sur la préservation de l'autonomie de ces experts, les courtiers, que nous allons concentrer notre analyse dans cette partie. Outre la capacité du courtier à réduire les coûts de transaction, jugés élevés dans le secteur du fret, c'est surtout parce qu'il est perçu comme un réducteur d'incertitudes, auprès des différentes parties en présence, qu'il parvient à conserver son autonomie.

Ce contexte structurel d'incertitudes, lié aux fluctuations du commerce mondial, oblige le courtier d'affrètement à travailler à partir de suppositions, de projections et d'intuitions, sur les tendances actuelles et futures du marché de fret, tout en évoluant, au cœur d'une négociation contractuelle, entre le fréteur et l'affréteur. Conduisant pas à pas les discussions, il est le plus à même d'appréhender l'ensemble des tenants et aboutissants du processus dans lequel les deux parties sont engagées. La neutralité juridique du courtier d'affrètement maritime, dans la conduite des affaires, du fait de sa position de mandataire, est un élément de plus qui vient renforcer le caractère prudentiel de son activité, car cette neutralité protège tout autant l'autonomie de son travail que la qualité des relations entre les parties prenantes. Cet aspect qualitatif qui déborde de l'opération de courtage est parfaitement admis et intégré, de manière informelle, par les professionnels que j'ai pu rencontrer.

« Les services commerciaux chez l'affréteur sont aujourd'hui un peu mieux formés donc ils peuvent être tentés de passer sans le courtier, les commissaires de transports savent cela aujourd'hui, il faut voir s'ils ont le temps car c'est beaucoup de boulot d'intégrer, donc au final est-ce qu'ils gagneront beaucoup ? En plus, nous, on est l'anti dispute, c'est le courtier qui intervient et gère les tensions, parfois le client nous dit j'ai pas le temps de gérer, c'est à toi de faire ou de trouver des solutions (...) Dans une offre, il n'y a pas que le prix, il faut aussi voir les conditions. » Courtier en colis lourd, entretien réalisé le 26/06/2017.

L'analyse de l'activité de courtage, en tant que profession spécifique au sens de Florent Champy, va nous permettre de comprendre le caractère particulier de l'activité de courtage d'affrètement maritime, en ce sens qu'elle participe à une régulation informelle du fret maritime.

5.1 Une nouvelle profession spécifique

Le courtier d'affrètement est un véritable « réducteur de risques », chargé d'aplanir les incertitudes, liées aux aléas du marché du transport maritime comme cela a déjà été démontré, dans le secteur du fret fluvial (Fischman et Lendjel 2011). Cette spécificité s'inscrit dans le cadre d'une profession couvrant une activité prudentielle (Champy 2009). Cette notion s'applique aux professions traitant des cas « singuliers » et qui, de par leur complexité, rendent incertain le résultat final.

Dans une contribution originale à la théorie sociologique des professions, Florent Champy a cherché à dépasser les contradictions entre approches fonctionnalistes et interactionnistes de professions, en élaborant ce qu'il nomme une « troisième voie », qui se situe, malgré tout, dans une forme de réintégration de l'héritage fonctionnaliste (Vézinat 2010). D'un côté, les fonctionnalistes cherchent à justifier l'existence de professions, au sens anglo-saxon du terme, par la maîtrise de

savoirs de haut niveau et le fait de faire passer l'intérêt du client, avant le sien⁹¹. Ils développent également une analyse substantialiste de l'unité des professions, en insistant sur les valeurs communes, la déontologie et leur défense autonome au sein de « petits gouvernements » (Le Bianic 2008). De l'autre, les interactionnistes nient toute différence entre le travail des professions, au sens des fonctionnalistes et celui d'autres métiers, et développent une approche beaucoup plus processuelle de la construction des groupes, considérée comme contingente et instable.

Champy cherche à préserver l'idée d'une spécificité de certaines activités, en parlant de professions à pratique prudentielle. *« Le concept de prudence a été forgé par Aristote pour désigner un mode de connaissance et d'action pertinent quand l'application directe de savoirs scientifiques ou de routines est mise en défaut par la complexité et la singularité de la situation ou du problème à traiter. Cette complexité et cette singularité ont pour conséquence l'irréductible incertitude des résultats du travail professionnel (aléas du maintien de l'ordre, réactions variables des patients à un même traitement, inégale compréhension d'un même enseignement par différents élèves, etc.) et, partant, les difficultés particulières rencontrées pour formaliser ce travail. C'est pourquoi, les professionnels doivent faire preuve de prudence. Cela veut dire principalement deux choses : pour pouvoir prendre des décisions sans en maîtriser tous les effets, ils effectuent des paris quant à ces derniers ; ils engagent des délibérations portant, non seulement sur les moyens mis en œuvre dans leur travail, mais aussi sur les objectifs poursuivis. (Champy 2012, p. 19) ».*

Il nous semble que cette définition se prête relativement bien aux activités de courtage en général. En effet, la complexité de l'activité des courtiers repose, en bonne part, sur leur capacité à intégrer une multitude d'aléas et à délibérer sur la contingence de ceux-ci, dans le cadre d'une relation d'intermédiation entre agents dont ils sont les garants. Dans le cas qui nous occupe, l'idée développée par Champy d'une « segmentation agonistique » de la profession, décrit assez bien la segmentation qui

⁹¹ Selon la formule de Parsons (1954, p. 35) : *« le professionnel ne saurait être considéré comme un homme recherchant son profit personnel, mais comme quelqu'un qui offre des services à ses patients ou à ses clients, ou à des valeurs impersonnelles comme le progrès de la science. Par conséquent, les professions apparaissent comme des institutions atypiques dans le contexte [des sociétés industrielles] ».* Traduite et citée par Le Bianic (2008).

s'opère entre ce que Burt et Merluzzi (2014) nomment des « *hubs* et des *local brokers* », en y ajoutant un questionnement sur les valeurs. Champy souligne en effet qu'il arrive qu'un segment de la profession tente d'imposer une hiérarchisation particulière des valeurs, au détriment d'une conception différente, défendue par d'autres membres de la profession. La concurrence intra-professionnelle peut être perçue dans ce registre comme une communauté en entente (François 2008, p. 43) inscrite dans une forme de lutte indirecte qui bien qu'ayant des effets structurant sur le marché n'est pas orientée dans le but de nuire délibérément à ses membres.

Toutefois, il convient de noter que la conception de la valeur de Champy reste assez proche de celle des fonctionnalistes et ne traite pas, de front, la question de l'évaluation économique de l'activité. Dans le cas des architectes, qui intéresse ce dernier, cette segmentation agonistique se caractérise par l'imposition de valeurs esthétiques, de savoir-faire technique, mais elle recouvre aussi des différences de rémunération très substantielles. Le lien entre prix et réputation est évidemment une régularité sociale, du moins dans certains domaines d'activité, comme dans la création artistique (Menger 2018). Mais la question de l'évaluation de la qualité, à la base de la réputation, reste souvent la grande inconnue.

C'est tout l'intérêt de la recherche de Lucien Karpik (2007) que d'avoir fait ressortir les contraintes spécifiques de l'évaluation des prestations professionnelles. Karpik propose une distinction entre biens homogènes (biens de consommations courantes de qualité sensiblement équivalente), biens différenciés par la standardisation (biens dont les formats sont définis par des normes contraignantes) et biens singuliers (pour lesquels réside une incertitude radicale sur la qualité, exemples : le bon vin à acheter ou le bon film à voir). Dans ses travaux sur l'économie des singularités, Karpik met en exergue à quel point la singularité des prestations s'évalue à travers un ensemble de dispositifs de jugement critique : guides, palmarès, labels, recommandations, opérant comme indicateurs fiables pour l'évaluation du rapport entre prix et qualité de la prestation. C'est précisément cette singularité de la prestation de courtage que nous voudrions aborder maintenant.

5.2 Faiseurs de « deals » plutôt que faiseurs de prix

La notion de champ, développée par Pierre Bourdieu (1979), peut nous aider à poser les jalons de notre analyse. Elle correspond à un espace social particulier, au sein duquel existe une confrontation entre les individus. Les résultats de ces oppositions sont conditionnés par la capacité des acteurs à capter le capital spécifique qui, lui seul, peut assurer la réussite à l'intérieur du champ. C'est dans cette perspective que nous nous situons, ici, en essayant de mettre en avant que la logique, propre au champ de l'affrètement maritime au voyage, est irrémédiablement liée à la singularité des prestations qui permettent sa structuration. Pour ce faire, nous montrerons que les facteurs de réussite du courtier d'affrètement se situent moins dans son aptitude à fixer le prix que dans sa capacité à garantir la pérennité de la relation d'affaires, entre les différentes parties en présence et ainsi entretenir la densité du capital social, à l'intérieur du champ. Cet aspect spécifique de la relation de courtage, facilitateur de la contractualisation mais pas fixateur du prix, a été particulièrement bien abordée dans l'un de mes premiers entretiens exploratoires auprès des professionnels du courtage.

« Nous n'avons aucun rôle dans la fixation finale du prix du transport car elle dépend de la négociation finale entre l'affréteur et l'armateur, le courtier est un guide, il va aider à fluidifier l'information, à trouver le bon navire en position et le courtier de l'armateur, la bonne cargaison à position, il y a aussi du suivi de relations, la fixation du fret c'est un rapport de force affréteur armateur, le courtier est le messenger de l'un ou des deux ; souvent entre les deux, l'armateur a une relation différente au transport, c'est son cœur de métier, en étant direct avec les affréteurs, ils auraient l'impression de devoir expliquer le boulot en permanence. (...) Mais nous sommes vus comme des facilitateurs, une fois l'armateur installé, il se rend compte que c'est bien plus facile d'avoir un certain nombre de courtiers, les armateurs ou opérateurs de navires travaillent avec énormément de courtiers. Les armateurs de vrac sec travaillent avec la terre entière, ils peuvent avoir quelques courtiers privilégiés, pour être sûrs de ne pas être ignorés par les affréteurs. Le courtier généraliste va démarcher d'autres

courtiers, dans ce cas-là, l'armateur paie plusieurs coms mais il sait qu'il aura les meilleures infos ! » Courtier en construction et vente de navires, entretien réalisé le 16/03/2015.

Afin d'objectiver ces arguments, récurrents dans mes entretiens avec les courtiers, j'ai également enquêté auprès d'acteurs qui n'ont pas forcément recours à des courtiers pour finaliser la transaction, tels que les transitaires. Si la question du réseau est omniprésente, elle se retrouve notamment dans la capacité du courtier à nouer des liens avec des armateurs de moindre importance et à dessiner les contours d'un marché de niche, spécifique à ce champ d'activité.

« Le courtier a son réseau d'armateurs et, en fonction du besoin de son client, il sait quel armateur contacter et les navires dans la zone demandée ; le courtier peut négocier avec des compagnies particulières, il n'a pas accès aux mêmes armateurs que nous et donc, avoir des tarifs plus compétitifs avec des petits armateurs. » Transitaire, entretien réalisé le 19/01/2017

La dimension prudentielle de l'activité de courtage est ainsi envisagée, dans une perspective de construction et d'entretien d'un marché de niche de l'affrètement maritime au voyage. Les dimensions de confiance et « d'affect » sont des éléments de langages récurrents, dans les discours des acteurs, qui dépassent largement le cadre tarifaire de la relation contractuelle.

« Notre quotidien, quand on appelle un affréteur, c'est de bâtir de la confiance et du savoir, on est une vraie source d'information même pour les très gros négo Cargill ou Dreyfus qui ont leur département recherche, le courtier est un vrai thermomètre sur le marché car on est l'intermédiaire entre les deux, sur le terrain, on voit ça de manière plus fine. » Courtier en vrac sec, entretien réalisé le 24/11/2017.

La dimension prix de la relation contractuelle n'est jamais occultée ou minorée par les acteurs mais l'ensemble des discours convergent vers l'idée qu'elle n'est pas suffisante pour bâtir une relation d'affaires durable. S'il est aisé pour

l'affréteur de trouver par, lui-même, les coordonnées d'un transporteur, les incertitudes liées au transport, la fiabilité du transporteur sont autant d'éléments qui plaident en faveur du recours d'un intermédiaire spécialisé.

« Avec internet, on a tous les mêmes fichiers d'armateurs, tout le monde prend la même commission, sur la valeur du fret maritime et non de la marchandise, c'est 2.5% en principe, après ça dépend des marchandises, dans le sucre c'est plutôt 5% (...) le plus important, c'est l'affect avec l'armateur, même s'il peut quand même, venir nous gratter des centimes. »

Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 04/09/2016.

« Notre milieu est très concurrentiel car la même affaire peut être également traitée par des tas de courtiers, à travers le monde et c'est une compétition très forte entre des gens compétents, la sélection naturelle se fait principalement à la confiance, on n'est pas uniquement dans le rapport financier, il y aussi l'humain qui fait que l'on traite des affaires. »

Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 28/02/2017.

Rendre compte du caractère prudentiel de l'activité des courtiers d'affrètement maritime, c'est finalement considérer que la maîtrise de l'information prix n'est pas la seule compétence que ces derniers sont en mesure de déployer afin de pérenniser leur activité. En outre, les capacités de médiation utilisées par les courtiers d'affrètement maritime sont autant, voire davantage, mises en avant que la maîtrise de la combinaison prix/qualité.

« Je pense que les courtiers ont un savoir-faire réel qui aide beaucoup d'entreprises pour sortir des chausse-trappes dans lesquels un armateur peut glisser. Même les armateurs préfèrent avoir des intermédiaires car ça aplanit les relations, on fait passer des messages durs en y mettant les formes, on calme les mouvements d'humeurs du moment, on met de l'huile dans les rouages, on tempore des mouvements d'humeurs plus que fréquents, dans le milieu concurrentiel, pression sur les prix chez les commissionnaires de transport et armateurs, le côté humain parle. Le

courtier est là pour être un faiseur de deal ce qui est très différent d'un faiseur de prix ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 28/06/2017.

Si le courtier assure la liaison entre les deux parties, ce n'est pas parce que, sans lui, les deux parties ne pourraient pas communiquer, mais plutôt pour assurer un climat apaisé dans la communication. Sur cette question précise, les acteurs mobilisent un grand nombre d'images – « disjoncteurs », « fusibles », « balles pressurisées des deux côtés » – afin d'illustrer le rôle stratégique du courtier dans la poursuite des affaires.

« Nous, les gros négociants, on affrète 80 à 100 millions tonnes / an donc on a les moyens d'aller voir directement les armateurs mais, dans 90% des cas, on passe par un courtier qui sert de fusible. Le risque, en cas de contact direct, est de ne pas trouver un accord qui va satisfaire les deux partis et de détériorer la relation qui existait ce qui pourrait gravement nuire au business dans le futur. Le courtier est là pour aplanir les choses et favoriser le dialogue, on évite donc volontairement les relations directes. » Trader de vrac sec dans un grand groupe de négoce international, entretien réalisé le 08/02/2016.

« Le moindre mail que je fais est à 2 millions d'euros donc il faut être connu et s'engager, quand on fait quelque chose dans ce métier-là, on n'a pas le droit à l'erreur, c'est toujours de notre faute alors que non, en fait ! Le courtier c'est le disjoncteur de l'armateur et de l'affréteur. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 02/09/2016.

La présence d'un intermédiaire, mandaté afin de faciliter transaction, peut être perçue comme une garantie d'équité dans le service rendu. C'est notamment ce que déclarait, en entretien, un analyste de fret d'un grand groupe international qui, dans son quotidien, est amené à gérer des volumes très importants d'actifs. La « neutralité » financière du courtier, qui ne devient, à aucun moment, propriétaire de la marchandise à transporter, est une caution supplémentaire de sa capacité à prévenir les tensions et garantir la pérennité de la relation d'affaires.

« A une époque où on veut tout digitaliser entre armateur et affréteur, le courtier a de beaux jours devant lui car il gère les conflits et ne met pas d'argent sur la table. » Analyste de fret dans un grand groupe international, entretien réalisé le 31/03/2017.

D'autres dimensions de la relation de courtage sont à explorer afin de discerner le caractère prudentiel de l'activité de courtage, dans son aspect le plus global. L'hyper disponibilité des courtiers vis-vis des autres acteurs de la chaîne de valeur, surtout auprès des affréteurs, sont des éléments constitutifs de l'établissement d'un marché de niche.

5.3 Passion et implication dans la relation de courtage

L'activité de courtage ne se retrouve pas uniquement dans la démarche purement commerciale de la transaction. Le courtier d'affrètement maritime est également sollicité, de manière très fréquente, par les différents acteurs de la chaîne de valeur, en amont et en aval de la transaction. Cette grande disponibilité affichée du courtier explique sans doute le fait que les coordonnées téléphoniques des lignes directes de ces derniers sont accessibles sur tous les sites professionnels. Répondre aux différentes sollicitations des clients, en dehors de tout cadre contractuel, déborde de fait de la relation de courtage. Ces différentes prestations que l'on pourrait qualifier d'extracontractuelles servent à entretenir une dynamique de confiance, entre les acteurs, qui vient renforcer l'existence d'un marché de niche.

« Les industriels sont, sans arrêt, en train de nous demander des indications, tu sais... genre et si on fait un truc de là à là, ça nous coûtera combien ? nous, on répond et gratuitement, et si l'affaire se fait, même un an après, alors le capital confiance augmente ! La confiance peut se vérifier et n'est pas acquise à vie, elle doit être méritée. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 26/10/2016.

La préparation de la transaction, le suivi des affaires ou tout simplement l'activité de conseil font que la journée de travail du courtier d'affrètement se

caractérise par un sentiment d'astreinte permanent, vis-à-vis de ses clients, notamment affréteurs. Ceci rend d'autant plus difficile la possibilité d'objectiver complètement la répartition des grandes composantes de son activité (préparation, traitement, suivi et finalisation de la demande de transport). A ce propos, les observations ont permis de relever qu'une majorité des appels téléphoniques reçus et/ou passés dans une journée « type » prennent la forme de conseils et de diffusion d'informations que le courtier assure auprès de son client affréteur. Cette impression de « travailler gratuitement » est toujours relativisée par les acteurs et justifiée en mobilisant simultanément un champ lexical lié à la passion et l'idée d'inscrire la relation d'affaire dans le long terme.

Pour mieux comprendre cet aspect de la relation de courtage, il est possible de se rapprocher des travaux de Sophie Bernard (2012) qui se sont intéressés aux mécanismes de promotion interne au sein de la grande distribution. La passion et la motivation des salariés ne sont pas envisagées dans le registre d'une souffrance ou d'une difficulté des conditions de travail, mais plutôt comme un engagement total et un véritable dépassement de soi. Au nom de cette passion « *ils rejettent toutes les critiques, ayant trait aux conditions de travail. Ils ne nient pas certaines difficultés, mais considèrent que certaines concessions sont parfois nécessaires pour atteindre ses objectifs et vivre sa « passion » pleinement. Ils jugent les efforts fournis comme relevant de choix individuels, faits en toute connaissance de cause. (Ibid p. 265)* ». Cet engagement sans faille est aussi un moyen de pouvoir entretenir une identité collective forte, engendrant de manière simultanée un double processus, d'intégration et de distinction (Sarfati, 2004, p. 14), qui contribue à consolider les contours d'un marché de niche.

Pour assurer le caractère prudentiel de leur activité, les courtiers d'affrètement maritime doivent être joignables à tout moment par les différentes parties prenantes. Ils se trouvent que leur activité, par essence transnationale, les amène à devoir composer avec un grand nombre de fuseaux horaires en fonction de la domiciliation de leurs clients affréteurs comme armateurs, à travers le monde. Lors des observations, tous les cabinets visités avaient mis en place un système de transfert des appels entre lignes fixes et mobiles et parfois entre les courtiers eux-mêmes, puisque certains numéros étaient communs à tous les membres du cabinet. Ce type

d'organisation vise à garantir une joignabilité systématique à toute heure du jour ou de la nuit sans distinction. C'est notamment ce qui explique que les coordonnées téléphoniques de tous les courtiers présents dans le cabinet soient très facilement accessibles car systématiquement affichées en plus de leurs adresses mails, sur leur site professionnel. L'implication quasi-totale qui est attendue des courtiers, pour être réellement effective, s'accompagne donc obligatoirement d'une disponibilité temporelle permanente (Bouffartigue et Bouteiller 2012).

« On bosse par périodes, parfois 80 heures par semaine, donc faut être passionné par ce que l'on fait ; le lundi matin et vendredi aprèm, traditionnellement c'est plutôt calme, car le lundi matin, les armateurs checkent les positions de leurs bateaux et le vendredi aprèm, ils ne sont plus trop joignables, ça c'est la France ! Dans les pays du nord, c'est encore pire, à 16h, y'a plus personne, sauf s'il y a un souci sur un contrat ou un bateau, là, jours et nuits, même le week-end, on est disponible ; on est tout le temps d'astreinte et ça fait partie de la confiance, en cas de souci, l'autre pense que c'est de notre responsabilité. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 02/09/2016.

Cependant, il est intéressant de noter qu'il y a une réelle différenciation des pratiques informelles, selon que le courtier échange dans ce contexte avec l'armateur ou avec l'affréteur.

Auprès de l'affréteur, les pratiques informelles d'entretien du réseau professionnel sont plutôt « classiques ». Elles se concentrent principalement, sous forme de cadeaux et dîners d'affaires, comptabilisés en tant que frais professionnels par les cabinets. Cette différenciation des pratiques est particulièrement apparue lors d'un entretien que j'ai mené auprès d'un courtier d'affrètement de vrac sec. A l'occasion d'un approfondissement de sa relation avec un trader, avec qui il a l'habitude de travailler, le trader étant dans notre discussion l'interlocuteur privilégié du courtier du côté affréteur, il est apparu que le contrat de transport est, certes, déterminant mais qu'il n'est qu'une facette de la relation commerciale. D'autres

dimensions doivent être explorées afin de pérenniser, autant que possible, son réseau d'affaires.

« C'est très concurrentiel, car même si je tisse des relations de confiance et que je propose un prix supérieur au marché, on parle de centimes mais sur des centaines de tonnes, alors mon trader va me virer ! Le trader est le plus souvent intégré aux grands groupes, on a des règles d'éthique un minimum. Le contrat de transport n'est qu'un aspect du contrat commercial, le trader a d'autres choses à gérer, parfois il peut vous apporter un deal où le bateau n'est pas capable de recevoir la marchandise / une personne qui vous ramène un navire avec un prix ferme et que vous êtes le meilleur prix, il doit vous prendre, je suis censé prendre le marché ! Réactivité, présence, les contrats se font au téléphone et à l'ordi, mais aussi beaucoup au restaurant. Il y a beaucoup de choses qui se font le soir, chez nous, pour présenter les gens et développer : la carte pour Noël et les bouteilles de vin c'est traditionnel, on en reçoit et on en envoie beaucoup, c'est aussi comme ça que l'on garde nos clients affréteurs ! » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 30/07/2017.

Cet extrait d'entretien a montré que l'évaluation différenciée des relations d'affaires informelles entre affréteur et armateur est assez nette. S'il est indispensable de respecter une certaine tradition et d'offrir des cadeaux pour « garder » ses clients affréteurs, les relations sont différentes du côté armement. Là encore, on peut discerner une réminiscence de la proximité professionnelle affichée entre les courtiers et les navigants. Avec l'armateur, les sujets de conversations informelles sont donc caractérisés par une certaine proximité sur les loisirs, la culture et le sport. Cette différenciation s'explique notamment par le fait que les courtiers d'affrètement maritime se sentent professionnellement plus proches du secteur de l'armement et de la marine en général que de celui de l'industrie productive.

« C'est un métier de passion où on devient amis avec ses clients ! on voyage ensemble, on se retrouve dans des « social events » ! une affaire en amène une autre, donc on a un accès à des informations que les autres

n'ont pas pour que nos clients fassent des bonnes affaires, c'est un cercle vertueux ; bon, quand le marché se casse la gueule, le marché n'est pas bon, on n'y peut rien mais on aidera à fixer le moins mal possible quand même (...) Avec les armateurs, on parle foot, chevaux et ils aiment parler d'autres choses, pendant les heures de travail, que bateaux. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/04/2016.

Des échanges entre courtiers, pourtant concurrents, ne sont pas rares au sein de la profession. Solliciter un avis ou confirmer une intuition sur le marché sont autant d'éléments que les courtiers de différents cabinets peuvent aborder, dans le cadre d'appels informels.

« Les courtiers, aussi, on s'appelle, on se donne des conseils, on est concurrents mais spécialisés et complémentaires, je peux appeler un courtier pour un conseil ou un sentiment d'une personne extérieure qui connaît le métier. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

Cette proximité entre les acteurs est révélatrice d'une forme de régulation collective des relations concurrentielles au sein de l'activité de courtage. Elle participe également à dessiner les contours d'un marché de niche sous-segmenté, en fonction de la marchandise transportée et des itinéraires de navigation.

5.4 Spécialisation des activités et régulation collective

Considérer qu'il existe un marché de niche, au sein de l'affrètement maritime, revient à poser la question du degré de spécialisation des activités. Les travaux de Carine Ollivier (2012) sur les niches développées par les architectes d'intérieurs sont particulièrement éclairant des pratiques en vigueur au sein des petits cabinets de courtage. Caractérisés, eux aussi, par une économie de la qualité (Karpik 2007), puisant également dans un réseau personnel et professionnel pour conduire leurs activités, les architectes d'intérieurs ont mobilisé diverses stratégies de coopération et de cloisonnement afin de défendre leurs territoires (Ollivier 2012, p. 252) c'est-à-dire réguler le niveau de concurrence.

De semblables pratiques ont été constatées au cours des entretiens et observations auprès des petits cabinets de courtage (trois personnes ou moins), les grands cabinets étant dans une posture davantage généraliste, avec des services qui couvrent une large majorité des marchandises à transporter. Au sein d'un cabinet de taille beaucoup plus réduite, la recherche d'une identification et d'une notoriété ne se conçoit pas autour d'une polyvalence des activités mais au contraire dans une forme de spécialisation. Le « bon » courtier n'est pas celui qui peut se positionner sur toutes les demandes, tous les secteurs et toutes les marchandises. C'est plutôt le phénomène inverse : les « bons » courtiers, dans le discours des acteurs, sont ceux qui, au contraire, ont la capacité de pouvoir se positionner de manière très précise, sur un segment tout à fait particulier de l'affrètement.

La faiblesse des ressources humaines et techniques, mobilisables dans un petit cabinet, est ainsi compensée par la finesse des analyses qu'ils sont en mesure de déployer, sur un aspect très spécifique de l'affrètement maritime et sur lequel ils bâtissent leurs notoriétés et leurs réseaux d'affaires. Nombre d'entre eux se sont ainsi ultraspécialisés sur une marchandise et/ou une route maritime bien particulière qui nécessitent un haut niveau de technicité. C'est le cas notamment des courtiers en colis lourds⁹². Les deux professionnels qui évoluent sur ce secteur, ont une stratégie similaire dans la manière de concevoir et de planifier leur activité, au moment de la création du cabinet de courtage, à savoir mettre en avant leurs connaissances spécifiques et particulières de ce secteur de l'affrètement.

« Le transport de colis lourds c'est bien plus technique que le Ro/Ro⁹³ car nous, on a besoin de faire des plans complexes pour organiser un affrètement, on peut avoir besoin de l'appui de l'armateur. Moi, ça va parce que j'ai la connaissance technique, en tant qu'ancien navigant, c'est pour ça que je me suis lancé dans ce secteur là avec un petit carnet d'adresses et en étant déjà identifié (...) mais pour réussir, dans mon

⁹² L'appellation colis lourds renvoie au transport d'objets très encombrants, par nature indivisibles et non standardisés, dont la taille et le poids nécessitent un acheminement très spécifique. C'est le cas notamment des grandes pièces industrielles, des stations de forage ...

⁹³ Abréviation qui vient de l'anglais Roll on / Roll off et qui désigne le transport de véhicules rouliers.

métier, faut vraiment être formé au niveau technique. » Courtier en colis lourds à la tête de son entreprise, entretien réalisé le 26/06/2016.

« j'ai développé ce réseau, dans un milieu où les marchandises coûtent très cher et où il y a un peu d'ingénierie derrière, donc il faut du temps alors que le courtier de grain doit aller vite et monter beaucoup de bateaux, eux, ils font du volume, nous, on est sur un segment où aucune affaire se ressemble (...) pour moi, entre le moment où la demande se fait et le transport arrive, il se passe entre 3 et 6 mois car on a besoin d'une autorisation de transport exceptionnel ce qui prend 6 semaines en France (...) Le fruit de l'expérience du contact et du réseau permet de connaître les bons interlocuteurs qui donnent un prix, conforme au marché à 6 mois. » Courtier en colis lourds à la tête de son entreprise, entretien réalisé le 24/03/2017.

Lors d'une visite au sein d'un cabinet de courtage en colis lourds, l'observation d'un premier échange entre le courtier et son armateur sur les dispositions à mettre en place pour planifier un transport de colis lourds a fait ressortir que, dans le cadre de cette négociation très technique, le prix du transport n'est pas la première variable abordée. L'essentiel de la conversation a en effet tourné autour de l'aspect logistico-technique qui serait nécessaire afin de pouvoir assurer à la fois le transport à proprement parler ainsi que le transbordement dans le port de départ et d'arrivée.

Le courtier (en colis lourds) a reçu une demande de transport, émanant d'un industriel pour le transport d'un colis de taille exceptionnelle ; d'après ce que j'ai compris de la conversation en anglais, ça doit être un morceau de plate-forme pétrolière. Le courtier s'est immédiatement mis à la recherche d'un armateur et d'un bateau, il a l'habitude de travailler de manière privilégiée avec un transporteur. La conversation qui a suivi ne s'est pas concentrée sur le prix, un plan du bateau en PDF était affiché sur son ordinateur et le courtier a échangé sur les possibilités techniques de chargement et de déchargement avec l'armateur, pendant une vingtaine

de minutes, le niveau de technicité de la conversation était important, ce n'est qu'ensuite que la question du prix a été abordée.

[Extrait du carnet de recherche le 23 Juillet 2016]

L'ultra spécialisation, outre la nature de la marchandise transportée, vaut aussi pour les itinéraires de transport. Certains courtiers sont spécialisés sur des routes maritimes particulières pour lesquelles les conditions de transport ainsi que les acteurs, susceptibles d'y participer, sont peu nombreux et, eux-mêmes, ultra-spécialisés. Un entretien mené avec un courtier de vrac sec spécialisé dans l'affrètement de céréales, à destination des ports maritimes du grand nord, a permis de mieux cerner cet aspect. Tous les armateurs ne sont pas capables de naviguer dans des conditions météorologiques très particulières, comme la présence de glace sur la mer. L'industriel, pour qui le transport maritime n'est pas son cœur de métier, peut d'autant plus avoir besoin d'un spécialiste de ce type d'itinéraire, ne serait-ce que pour avoir à disposition l'ensemble des armateurs qui sont en mesure d'assurer ce trajet.

« Le courtier est indispensable car les entreprises ne peuvent connaître tous les armateurs du monde ; moi, ma spécialité c'est les zones de chargement et de déchargement glace et je suis réputé sur ces trajets (...) Ça peut faire peur à l'affréteur ce genre de trajet puis il ne peut pas connaître tous les armateurs fiables. » Courtier en vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

Le cas le plus abouti que j'ai pu observer, en termes de spécialisation et de recréation des conditions d'un marché de niche, mais qui ne constitue pas une norme du secteur, a été celui d'un cabinet de vrac liquide, situé dans le Grand-Ouest de la France, avec lequel un certain nombre d'industriels ont une relation d'exclusivité avec les courtiers. Selon les dires de l'associé principal, plus de 90% des affaires se réalisent, en exclusivité, au sein d'un partenariat poussé avec des géants de l'industrie pétrochimique. Le développement de ce type de relation privilégiée a conduit le cabinet à devenir ultraspécialisé sur un segment de marché particulier, celui du transport de produit chimique (hors pétrole) et à se concentrer, entièrement, aux quelques grands groupes mondiaux qui constituent sa clientèle. Si, formellement,

rechercher de nouveaux clients est possible, cette stratégie n'est pas apparue comme un besoin crucial. La priorité est donnée à la sauvegarde des relations privilégiées que le cabinet a pu bâtir avec ses clients.

Cette ultra-spécialisation des petits cabinets de courtage est donc une réponse stratégique afin de maintenir leur pérennité sur un marché qui évolue dans un environnement mondialisé et concurrentiel. Cette recherche de positionnement sur des produits, des routes, des acteurs bien spécifiques a également eu une autre conséquence, celle de générer une forme de régulation collective informelle de l'activité, propre à faire diminuer le niveau global de concurrence. En se positionnant sur des sous-segments très spécifiques du marché de l'affrètement, le nombre de concurrents potentiels, susceptibles de pouvoir entrer en concurrence lors d'une réponse à un appel formulé par les affréteurs, ne disparaît pas mais diminue fortement. Cette structuration globale du segment du marché de l'affrètement au voyage par les petits cabinets est, donc, de nature à entretenir l'existence de ce marché de niche spécifique.

Conclusion

L'historicisation de la profession de courtier maritime nous a permis de saisir les fondements structurels et symboliques du courtage maritime en France. Ces anciens officiers ministériels, profondément ancrés dans la société monarchique à partir du XVIème siècle, ont perduré pendant plusieurs siècles, protégés par un monopole commercial d'État. La suppression de ce privilège commercial, par la loi du 16 janvier 2001, a sonné le glas des fonctions historiques de la profession, au profit d'une vague d'harmonisation libérale, portée par l'Union Européenne. Les courtiers maritimes deviennent alors des conducteurs en douanes de navires. Aujourd'hui, le courtier d'affrètement maritime n'est plus un officier ministériel qui conduit les navires en douanes. Il est devenu un intermédiaire entre un affréteur qui a une marchandise à faire transporter et un fréteur qui, lui, a le navire adéquat pour assurer son transport. La profession est en quelque sorte passée du visible à l'invisible, au sein des métiers portuaires. Visible, du fait de sa structuration historique autour d'un statut public

d'État qui conduisait à une identification très forte des autres acteurs. Invisible, depuis la disparition de ce monopole qui a conduit les « nouveaux » courtiers d'affrètement maritime, à conduire leurs opérations de manière beaucoup plus discrète.

Toutefois, loin d'une cassure nette, l'héritage historique et culturel de la profession est encore bien présent dans les pratiques actuelles. Nous avons notamment montré, dans la deuxième partie de ce chapitre, qu'il était de nature à expliquer la prégnance du cadre social des professions maritimes navigantes, lui-même symptomatique d'un entre-soi encore très présent, dans ce secteur d'activité. Le phénomène d'entre-soi a été analysé sous plusieurs dimensions. Symbolique tout d'abord, eu égard au décorum maritime déployé dans les cabinets de courtage. Economique ensuite, au travers de la segmentation de l'activité et des parcours professionnels. Sociale, enfin, par la mise en évidence d'une hégémonie masculine au sein de la profession.

Les deux premières parties de ce chapitre ont constitué un préalable afin de mettre en lumière les explications de leur pérennité, dans un contexte international de forte concurrence. Le recours à la théorie des trous structureaux nous a permis de mieux cerner la position privilégiée que peut occuper le « *broker* », dans la mesure où ce dernier se retrouve précisément à combler le vide, causé par l'existence de trous structureaux dans les réseaux. La question de la contrepartie de la relation de courtage nous a conduit à dépasser la théorie des trous structureaux pour nous rapprocher davantage de celle des coûts de transaction. Le recours à cette perspective théorique a montré que si cette tendance à l'intégration peut être réelle et parfaitement réalisable du point de vue économique-logistique, elle demeure toutefois limitée pour ce secteur.

L'entente bilatérale que présuppose la réduction des coûts de transaction néglige l'aspect le plus important de l'activité de courtage : son caractère prudentiel. Considérer l'activité de courtage comme étant prudentielle nous a permis de montrer que les courtiers maritimes constituent une profession spécifique dont le cœur d'activité consiste plus à faciliter la bonne tenue des affaires, dans un climat d'incertitude important, que de jouer un véritable rôle dans la fixation du prix final du transport. Nous avons également montré que le caractère prudentiel est un garant de la

pérennité de l'activité et qu'il conduit le courtier à dépasser largement ses prérogatives de mandataire et à agir en amont et, surtout, en aval de la transaction. Enfin, les conditions de la pérennité de l'activité de courtage ont été envisagées au travers de l'existence d'un marché de niche dans lequel les petits cabinets de courtage sont particulièrement actifs. L'ultra-spécialisation de leurs activités permet aux courtiers d'être particulièrement identifiés sur des sous-segments très spécifiques du marché de l'affrètement. Ce mouvement global conduit à une forme de régulation informelle de la rivalité qui a, pour effet direct, de réduire le niveau global de concurrence.

Finalement, au travers de la notion de marché de niche, ce chapitre s'est particulièrement employé à décrire le contexte global dans lequel les courtiers évoluent. L'existence de ce marché de niche rend d'autant plus pertinent la nécessité de s'intéresser à la négociation de la transaction qui évolue dans ce contexte si spécifique. Le chapitre suivant va donc se concentrer sur le temps particulier de la négociation des clauses contractuelles, orchestrée par les courtiers d'affrètement. Nous allons approfondir la compréhension de cet aspect en nous concentrant sur la notion de transaction pivot et de point de passage transactionnel, qui rendent cette activité prudentielle et donc pérenne, au travers de l'étude fine de la négociation des clauses du contrat de transport, appelé aussi charte-partie.

Le quatrième et dernier chapitre de ce travail va nous permettre ensuite de remonter en généralités. La question du prix et de la tarification des prestations ne sera plus envisagée uniquement sous l'aspect microéconomique mais sous un aspect davantage macroéconomique, largement contraint par des outils de gestion internationaux. Tout l'intérêt de cette partie sera d'articuler ces deux niveaux d'analyse afin de montrer à la fois une circularité de l'information ainsi qu'une interdépendance qui existe entre les deux segments du marché de l'affrètement maritime.

Chapitre 3. La négociation des chartes-parties dans l'affrètement au voyage

Le courtier d'affrètement maritime permet de mener à bien la négociation du contrat de transport dans le cadre de l'affrètement maritime au voyage.⁹⁴ Il endosse pour cela trois rôles principaux en étant à la fois le facilitateur, le négociateur mais aussi le rédacteur-traducteur de la charte-partie au voyage. Le temps particulier de la négociation des clauses constitutives du contrat de transport peut s'analyser en termes de « transaction-pivot » (Chevalier 2018). Elle a été ainsi qualifiée car elle marque le véritable passage d'un endroit à l'autre de la chaîne de valeur : ici, la contractualisation de la prestation de transport marque le basculement de la marchandise de la sphère terrestre vers la sphère maritime. Le succès de l'opération de courtage dépend de l'aptitude du courtier à anticiper, créer et parfois modérer les interactions des différents intervenants : l'armateur, l'affréteur ou leurs représentants afin de finaliser l'échange. Il n'est donc pas possible d'analyser l'affrètement maritime au voyage sans étudier finement les processus de négociation qui permettent aux transactions d'avoir lieu.

L'étude se concentrera donc sur les différentes actions mises en œuvre par les courtiers d'affrètement maritime, dans le cadre d'un affrètement maritime au voyage ou dans sa dénomination anglaise, le « *tramping* ». Pour mémoire, le « *tramping* » qui signifie littéralement vagabondage, est une forme de rencontre opportuniste entre une marchandise et un navire, le temps d'un seul voyage⁹⁵. Le courtier d'affrètement maritime est celui qui va agir comme médiateur et conseiller des parties en présence.

Ce chapitre ambitionne de montrer que le caractère pivot de la transaction est irrémédiablement lié à l'accompagnement des parties vers un « point de passage

⁹⁴ Pour rappel, l'affrètement au voyage est l'un des trois principaux modes d'affrètement maritime qui se caractérise par le fait que l'affréteur s'implique le moins possible dans la gestion nautique et commerciale du navire. C'est donc l'armateur qui assume directement les coûts du capital, opérationnels et d'exploitation.

⁹⁵ La thèse de Claire Flécher (2015) a notamment montré que le *tramping* est véritablement synonyme d'incertitude pour les navigants puisque la marchandise transportée peut être revendue à un autre client au cours du voyage mettant de fait l'équipage en attente d'une nouvelle route.

transactionnel » (Beuret 2010). Nous verrons que ce dernier est facilité par l'existence d'un préaccord entre l'affréteur et l'armateur sur lequel le courtier s'appuie pour mener à bien sa négociation et surmonter les éventuels conflits qui peuvent survenir durant les échanges. Les travaux de Christophe Dupont (2006) mettent en exergue deux éléments intéressants afin de mieux appréhender l'analyse d'une situation de négociation. D'une part, le fait qu'une étude préalable de « l'intention » des acteurs est nécessaire pour comprendre pleinement le passage d'une logique initiale divergente vers une dimension davantage concertative. D'autre part, le fait que la négociation doit s'envisager comme un processus qui s'inscrit dans la durée de la relation d'affaire et non comme un rapport de force de court terme, visant la soumission d'un des protagonistes sans vision à moyen ou long terme. Ce processus doit se concevoir comme une interaction prenant en compte les intérêts de l'autre et potentiellement la préservation des relations futures.

Les courtiers d'affrètement maritime s'inscrivent dans ce type d'agencement particulier qui les place, au cœur d'une situation de coordination, dans l'accomplissement d'un mandat de service (Boissin et Trompette 2017) totalement constitutif de leur activité et qui porte sur la négociation d'un contrat de transport.

L'analyse des mandats, fortement présente au sein de la théorie politique (Manin 1996), a été beaucoup moins investiguée par les sociologues comparativement à d'autres notions fortes de l'engagement, telles que la promesse ou le serment (Vion 2008, p. 223). Ontologiquement, faire référence au mandat revient à prendre en compte des formes diverses d'institutionnalisation d'une sphère d'activité, notamment professionnelle (Hughes 1958). Notons que si Hughes fonde l'existence de la profession sur une double logique d'autorisation et de mandat (*licence and mandate*), il définit très peu les raisons et la formes du mandat, qui est considéré comme conféré par l'État en réponse à une demande sociale, dans une perspective plus fonctionnaliste qu'interactionniste. Analyser le choix de recourir à un tiers comme émanant, peu ou prou, d'une demande sociale, n'est pas sans intérêt, mais cela empêche souvent de s'intéresser aux conditions pratiques qui structurent l'attribution du mandat (Vion, *op.cit.*).

Une autre entrée, par les arguments, était également possible. Disons-le clairement, nous n'ignorons pas ici les intérêts de la sociologie pragmatique pour cerner notre objet. Les arguments peuvent être appréhendés comme des espaces de variations (Chateauraynaud 2007, p. 136) qu'il faut contextualiser afin de réellement saisir leur efficacité. Adopter une attitude réflexive sur la portée des arguments développés par les courtiers, comme le préconisent les tenants de la sociologie pragmatique, est, en ce sens, une démarche d'analyse très intéressante qui, bien que ne constituant pas notre entrée principale, ne sera pas totalement écartée du raisonnement d'ensemble. En effet, le courtier est l'interface entre les intérêts divergents de deux acteurs de la chaîne, l'affréteur d'un côté et le fréteur de l'autre. Le mécanisme d'agencement organisationnel se situe précisément autour de l'élaboration du contrat de transport par lequel le fréteur (l'armateur ou l'opérateur) s'engage, en contrepartie du versement d'une rémunération que l'on nomme le fret, à mettre à disposition de l'affréteur (celui qui détient la marchandise) un navire, armé⁹⁶, le temps d'un voyage. L'armateur a, ensuite, pour mission d'assurer le déplacement de la marchandise entre le port de départ et le port d'arrivée.

A ce titre, nous considérons qu'une entrée par l'organisation de la profession, et de son statut de mandataire dans l'orchestration des négociations, est la plus à même de dévoiler le caractère structurant de l'activité, basée sur des logiques de confiance et de notoriété (Paradeis et Porcher, 1991) qui transcendent le caractère formel qui lie le courtier mandataire à son ou ses mandants. Cette entrée nous a conduit plus spécifiquement à considérer que la nature prudentielle de l'activité de courtage offre des espaces d'ajustements informels qui sont essentiels à la profession. C'est d'ailleurs pour les cibler que nous privilégions, dans la suite de ce chapitre, l'emploi de la notion de « relation de service » que nous trouvons particulièrement opératoire pour notre objet de recherche. Envisager l'étude de la situation de négociation, sous l'angle de la relation de service, nous permet de dépasser le seul cadre formel du mandataire et d'élargir l'analyse de la profession à toute la dimension informelle qui structure l'échange (Reverdy 2009, p. 781).

⁹⁶ C'est-à-dire pourvu d'un équipage et de toutes les ressources nécessaires à la navigation en mer.

Malgré les difficultés de la sociologie, en général, et de la théorie de la négociation, en particulier, à fournir un cadre théorique solide de la notion de relation informelle (Novak 2017) et malgré les écueils que l'emploi de cette notion peut générer, nous décidons, dans le cadre de ce travail, de désigner comme relation formelle toutes les actions, menées par les courtiers d'affrètement, qui s'inscrivent dans le cadre formel, prescrit par la relation de service qui les lie contractuellement aux parties prenantes en tant que mandataire. Nous considérons, de ce fait, comme relation informelle tout ce qui déborde de ce cadre contractuel préalable. Ainsi, l'entrée par les arguments ne nous semble pas être la meilleure option pour saisir le caractère formel et informel de la relation de courtage, même si plusieurs travaux (Crozier et Friedberg 1977, Friedberg 1997) montrent qu'il y a toujours un entremêlement successif de ces deux logiques.

Finalement, l'établissement de la transaction-pivot passe par différentes étapes conventionnelles qui visent à un point de passage transactionnel. La relation de service qu'offre le mandataire est formalisée selon des procédures en partie normalisées, mais elle s'appuie sur une capacité d'ajustement des chartes et d'informalité dans la résolution des litiges.

Toute l'organisation de ce chapitre a ainsi été pensée pour rendre compte de cet entremêlement relationnel, caractéristique de l'originalité de la relation de service, présente dans l'affrètement maritime au voyage. Afin de la mettre en exergue, l'enquête mobilise des entretiens qui ne sont pas exclusivement menés auprès des courtiers d'affrètement maritime. Après une première partie qui aura pour objet de faire un bref rappel des termes utilisés dans le cadre du processus de négociation, afin de définir l'agencement organisationnel dont il est question, la deuxième partie sera consacrée à l'analyse détaillée de toutes les étapes qui constituent la transaction-pivot, depuis le préaccord jusqu'à la contractualisation finale.

Cette négociation se caractérise par une situation initiale d'asymétrie d'information en défaveur de l'affréteur qui maîtrise mal les multiples exigences techniques et pratiques de la prestation (Trompette 2005, p. 10) car, pour lui, le transport maritime n'est pas le cœur de métier à la différence de l'armateur. Ce

déséquilibre explique notamment le recours à une normalisation internationale dans l'usage du contrat de transport maritime tout autant qu'une attitude de conseiller, de la part du courtier, qui dépasse largement le cadre de la relation formelle vis-à-vis de l'affréteur. La troisième partie, à l'inverse, rendra compte du caractère tout à fait informel de la relation de courtage qui se prolonge même une fois le contrat de transport signé, c'est-à-dire bien au-delà des exigences du mandat. En effet, le courtier continue de faciliter les relations et de gérer certains litiges internes tout comme des situations de crise externes à la relation d'affaire, en dehors de tout cadre formel.

1 Le courtier d'affrètement au cœur d'un agencement organisationnel dans une négociation frêteurs/affréteurs

Faire mention des termes « d'agencement » ou de « négociation » renvoie à une pluralité de situations et à une certaine polysémie des termes. Nous allons consacrer les premières lignes de cette partie à définir précisément les notions qui seront, par la suite, largement utilisées afin d'analyser le processus de négociation dans lequel s'inscrivent les courtiers d'affrètement maritime. Loin d'une simple partie « définitions » qui n'aurait qu'une portée de cadrage, nous souhaitons surtout ici caractériser les spécificités de l'activité de courtage vis-à-vis de l'agencement organisationnel qu'elle conduit à structurer.

1.1 Définir brièvement la négociation en situation d'agencement

Un concept analytique

L'agencement marchand fait référence à un ensemble de dispositifs sociotechniques qui ont un impact sur la coordination des transactions (Boissin et Trompette 2017, p. 75) au sein de laquelle on délègue tout ou partie de la conduite de la transaction. Dans cette perspective, celui qui est désigné comme « l'agent » devient

le mandataire qui agit ou représente une entité, désignée comme étant « le principal » (Ross 1973, pp. 134-135). Il serait réducteur de focaliser l'analyse uniquement sur la personne de l'agent, la relation d'agence met en mouvement des éléments bien plus vastes que la seule personne physique : « *L'agent que la théorie désigne sous le nom d'"agence", le mandataire, "celui" en qui on va réellement faire ou non confiance, n'est pas seulement un être, fait de chair et d'os. Il est plutôt un composite, un "hybride" (...) L'accomplissement d'un mandat est un processus dynamique qui s'engage (...) sur une base dissymétrique où le mandant dit et le mandataire fait.* (Girin 1995, pp. 251-258 cité par Boissin et Trompette 2017, p. 77) ».

Lorsqu'un affréteur désigne un ou plusieurs courtiers afin d'organiser le fret, il faut s'intéresser non pas uniquement à la personne du courtier, en tant que telle, mais surtout à toutes les ressources matérielles et symboliques qu'il met en mouvement et qui constituent les rouages de l'agencement organisationnel. Le temps particulier de la négociation des clauses de la charte-partie est, à ce titre, tout à fait révélateur de la mobilisation de toutes ces ressources.

Les travaux pionniers de Simmel (notamment Simmel 1908) ont montré que le processus de négociation est intrinsèquement lié à l'existence même de relations sociales entre individus tant il permet de gérer les conflits issus de ces relations. La négociation peut être envisagée comme un élément structurant de la régulation sociale dans son ensemble (Strauss 1978) notamment, au travers de l'analyse fine des interactions d'ordre stratégique qui assurent une certaine stabilité entre les acteurs (Crozier et Friedberg 1977). Si ce concept peut s'appliquer à une multitude de domaines et de situations, il convient de préciser les termes et considérer que, malgré les difficultés à trouver un consensus, recourir à son utilisation dans les travaux de recherche a, avant tout, une utilité méthodologique (Reynaud 2003).

Tenter une approche de base de la négociation reviendrait, dans un premier temps, à en distinguer deux types : la négociation tacite qui repose sur des anticipations non communicationnelles et la négociation explicite qui, à l'inverse, se base principalement sur la communication (Morel 2004, p. 15). Afin d'approfondir cette première dichotomie, il convient à présent de distinguer la négociation formelle et la

négociation informelle (Touzard 2006, p. 22). Dans le cas des négociations formelles, les négociateurs sont des représentants des mandataires, par exemple, alors que dans la négociation informelle, les négociateurs sont leurs propres représentants.

Cette première tentative de cadrage, succincte, laisse entrevoir la difficulté à donner une définition précise et plaide en faveur d'un véritable affûtage conceptuel de cette notion (Thuderoz 2009, p. 108). Plusieurs éléments sont nécessaires pour caractériser une situation de négociation : tout d'abord, une divergence à propos d'une action en cours ou à venir ; ensuite, un nécessaire besoin de mener une action conjointe, une interdépendance des parties et un souci mutuel de vouloir ajuster ces conduites ; enfin, une adaptation qui ne résulte pas de contraintes extérieures. Cette vision est directement héritée des quatre sous-systèmes de la négociation formelle, présents dans le modèle de Walton et Mac Kersie (1965). Un premier sous-système rend compte du caractère compétitif et conflictuel des échanges. Un second, intégratif, renvoie à la dimension coopérative qui peut émerger entre les acteurs qui souhaitent mettre en œuvre une résolution mutuelle des enjeux. Un troisième, rend compte de l'affect et des émotions positives et négatives qui découlent des interactions entre les acteurs. Enfin, un dernier sous-système dans lequel la conduite de la négociation est confiée à des représentants, comme des mandants, qui ont à charge d'inciter les ajustements nécessaires pour dépasser les difficultés. Dans ce registre, la négociation devient intra-organisationnelle. C'est ce type de négociation qui sera, par la suite, abordé dans le cadre de ce travail.

Il est possible d'observer un certain consensus dans la littérature autour d'une vision assez binaire de la négociation (Vodoz 1992) qui s'articule autour de deux dimensions : coopérative et conflictuelle. Dans cet esprit, une négociation compétitive ou distributive renvoie à une logique conflictuelle qui a pour but de vaincre l'adversaire, alors que la négociation coopérative ou intégrative, a plutôt pour objectif de le convaincre et de résoudre la divergence initiale par l'entente. Le statut de mandataire alloué au courtier le place dans une perspective résolument coopérative, du moins avec son mandant.

La négociation doit être envisagée comme un processus dont la finalité est d'aboutir à un accord. Sa spécificité par rapport à l'argumentation (Elster 2005, p. 59) est qu'elle n'est pas qu'un simple processus de persuasion mais un échange, plus complexe, de menaces et de promesses. Les travaux, en la matière, de Christophe Dupont ont apporté une définition de la situation de négociation que nous reprendrons à notre compte dans la suite de ce travail ; pour cet auteur, la négociation est « *une activité qui met en interactions plusieurs acteurs qui, confrontés à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent (ou trouvent opportun de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable.* » ((Dupont 1994, p. 112) ». Dans le cadre de cette enquête nous nous plaçons dans un type de négociation particulier, la négociation commerciale ou d'affaires (Dupont 1996) qui a pour but de favoriser un échange, une transaction sur un marché entre deux ou plusieurs parties.

L'aboutissement d'une négociation commerciale se fonde plus précisément sur des échanges itératifs de flux informationnels (Barth et Bobot 2010, p. 9) entre les différents protagonistes. Il faut donc l'envisager comme un processus dans lequel s'exprime une multitude d'enjeux (Friedberg 2009, p. 16) et de relations d'interdépendances entre acteurs. Plusieurs termes sont couramment usités pour analyser finement ce processus. Il convient, à présent, de les distinguer sans pour autant nier qu'ils sont structurants d'un même continuum.

Négociation, concertation, consultation

Négociation, concertation et consultation sont trois termes distincts, souvent entremêlés, qui font écho aux processus de prise de décision collective (Touzard 2006). Différencier ces notions va nous permettre, tout à la fois, de caractériser la résolution d'un conflit dans une démarche plus vaste que le simple affrontement, tout en soulignant une distinction notable avec l'emploi du terme négociation. Ce cheminement va aussi et surtout nous permettre de dévoiler, par la suite, que le courtier d'affrètement maritime se situe, tour à tour, dans l'ensemble de ces différents registres lorsqu'il conduit la transaction de courtage.

L'intérêt de discuter ces notions est de cerner les cadrages différents auxquels elles appartiennent (Mermet 2006) pour rendre compte des séquences d'interaction dans lesquelles elles s'inscrivent et ainsi mesurer leur portée respective. L'objectif de la consultation se situe en amont du processus de décision collective. Il correspond à un temps particulier de recueil d'informations et d'opinions auprès d'une pluralité d'acteurs. En revanche, la concertation fait référence à une volonté partagée d'entrer en contact afin de coopérer pour parvenir à un accord. Nous pouvons observer la même finalité pour la négociation mais, à la différence de la concertation, elle repose sur un conflit préexistant entre des acteurs interdépendants.

Dans le marché du transport maritime au voyage, l'affréteur et l'armateur ont, de fait, des intérêts initiaux assez divergents. L'affréteur, pour qui le transport est un coût, va rechercher le tarif le plus compétitif, l'armateur pour qui le prix du transport est un revenu, va au contraire chercher à obtenir le tarif le plus élevé. Ainsi, la relation transactionnelle entre affréteur et armateur peut laisser croire que la nature de la négociation ne pourrait être que conflictuelle ou distributive (Walton et Kersie 1965), puisque le fréteur et l'affréteur chercheraient nécessairement à asseoir des préférences différentes en termes de coûts, de dates et/ou de temps de voyage et, à imposer à l'autre ses préférences. L'affréteur cherche les « meilleures dates » et les « meilleurs lieux » possibles pour honorer son contrat de marchandise, conclu antérieurement et dans lequel il s'est déjà engagé auprès d'un client à délivrer la marchandise à un point précis et une période précise. L'armateur, de son côté, cherche à obtenir la meilleure rotation possible de ses navires de façon à optimiser le rendement de sa flotte.

L'étude de la négociation des clauses de la charte-partie au voyage montre que le courtier d'affrètement maritime endosse le rôle de tiers facilitateur. Les deux parties en présence ne souhaitent pas négocier directement. Conscient des intérêts divergents qui transparaissent de cette situation initiale, le courtier a la charge d'aplanir les tensions et d'orchestrer la conduite de la transaction à la recherche d'un compromis, jugé mutuellement acceptable par les deux parties qui sont engagées.

1.2 Situer la négociation dans la relation de courtage

Un tiers facilitateur

La relation de courtage maritime s'inscrit dans une forme de continuum de la relation de service (Boissin et Trompette 2017, p. 78) qui a pour but d'orchestrer la connexion de deux mondes professionnels hétérogènes : l'industrie avec l'affréteur et le transport maritime avec l'armateur. Ainsi, rapprocher les concepts de négociation et de médiation semble pertinent dans la mesure où ils visent à atteindre le même objectif (Touzard 2006), celui de parvenir à un accord mutuel. La médiation correspond à une entremise dont le rôle est d'aider des protagonistes à se mettre d'accord. Elle s'inscrit pleinement dans le conflit d'intérêt initial à la situation de négociation et constitue une opportunité pour les différentes parties de pouvoir procéder à un ajustement mutuel (Milburn 2006) en s'en remettant, le plus souvent, à un tiers dédié. Ce dernier a une fonction de facilitateur dans la poursuite des échanges et la conduite de la transaction.

Les deux principaux rôles que ce tiers facilitateur peut endosser, sont l'arbitrage et la médiation. A la différence d'un arbitre, le médiateur n'est pas censé avoir de réels pouvoirs d'injonction ou de décision afin de résoudre la ou les divergences en présence. Il s'inscrit dans une volonté de rapprochement et se place entre les parties et non au-dessus d'elles, comme le ferait un arbitre (Thuderoz 2015, p. 82). La dimension structurante de la médiation peut s'envisager comme une étape ou un temps particulier de la négociation (Strauss 1978) qui va orienter, voire conditionner, son issue. La médiation peut, dans certains cas extrêmes où les pourparlers sont particulièrement tendus voire bloqués, être le seul moyen de faire survivre la négociation (Touzard 1977).

Philip Milburn, dans un article datant de 2006, appelle de ses vœux à élargir la conceptualisation du tiers facilitateur et à le percevoir plutôt, comme un orchestrateur de l'accord : « *De leur côté, les préoccupations liées aux différentes formes de négociation auraient quelque intérêt à prendre en considération les procédures de traitement des différends et le rôle d'un tiers facilitateur qui ne soit pas*

un arbitre ou un juge, mais un orchestrateur des moyens et méthodes pour atteindre un accord qui garantisse une valeur ajoutée à chaque partie. (Milburn 2006, p. 19) ». Ce constat empirique enjoint le médiateur, à défaut de faire preuve de neutralité, du moins de manifester de l'impartialité (Volckrick 2007, p. 76 ; Thuderoz 2015, p. 83), dans sa recherche de compromis auprès des différentes parties en présence. En ce sens, la figure du courtier se rapproche davantage du tiers qui permet la facilitation des échanges, grâce à son expertise (Hintermeyer 2015, p. 138) qui lui confère, à la fois, reconnaissance et détachement vis-à-vis de la prise de décision finale.

Le tiers facilitateur ou médiateur a donc pour rôle de surmonter une impasse, il est le mieux placé pour comprendre les attentes et les dispositions, parfois les contraintes, inhérentes au compromis (Morel 2009, p. 191). Toutefois, nous pouvons considérer que les courtiers ne sont pas de simples médiateurs dans la mesure où leur utilité et leur rémunération proviennent du fait qu'ils parviennent à tirer profit de la rivalité entre affréteur et armateur, pour arriver à un accord. On peut donc dire qu'ils se situent à la jonction entre le médiateur et le « *tertius gaudens* » pour reprendre la typologie du tiers, proposée en son temps, par Georg Simmel (Simmel 1908).

Il serait assez réducteur de percevoir ce cadrage de la relation de courtage uniquement sous l'angle d'une description, purement fonctionnelle et bienveillante de la médiation (Volckrick 2007, p. 79) comme étant uniquement une technique, parmi d'autres, de résolution des problèmes. Dans la médiation, orchestrée par le tiers, il se joue bien plus qu'une simple adaptation à un environnement complexe, car il s'agit surtout de poser les jalons qui permettent d'obtenir un compromis durable.

Obtenir un compromis, aboutir à un consensus

La réussite de la négociation repose sur une double acceptation par les parties engagées : concéder un compromis aux fins d'aboutir à un consensus. Recourir à un compromis apparaît comme une condition indispensable dans certaines situations, pour dépasser et surmonter les impasses de la négociation. Il se situe à l'intersection des valeurs des contractants (Ricoeur 1985), il permet l'établissement d'un segment commun pouvant ouvrir le dialogue qui a, pour objectif de surmonter les

problématiques divergentes à l'origine. Il est, par conséquent, révélateur d'un renoncement, plus ou moins important, des acteurs en présence, à une partie de leur autonomie de négociation, celle-ci étant confiée au courtier d'affrètement maritime qui incarne le tiers médiateur.

Cela revient, pour ce dernier, à investir le conflit dans une perspective de régulation (Thuderoz 2015, p. 82) puisqu'il est à l'interface des intérêts divergents et a pour but de les dépasser. Il doit donc créer les conditions pour faire émerger un accord jugé mutuellement profitable (Thuderoz 2013, p. 97). Sa présence symbolise une volonté implicite de la part des parties en faveur d'une solution négociée. Ce point de départ est un préalable indispensable afin de transformer des antagonistes en protagonistes (Lichtenberger 2014, p. 105). Loin d'une reconnaissance mutuelle qui va de soi, c'est le courtier d'affrètement maritime qui permet, de par son rôle d'expert, de rassurer l'une et l'autre des parties engagées sur la perception de leurs fiabilités respectives à conduire une affaire. Atteindre un compromis, c'est aussi recomposer certaines des attentes initiales formulées par les acteurs, afin de réduire les éléments de divergence, tout en garantissant aux parties de parvenir à un accord supérieur comparativement à la situation initiale.

« On s'entend sur plein de choses et y'en a toujours 3 ou 4 qui font mal et personne ne veut lâcher le morceau ! Certaines peuvent coûter très cher, le rôle du courtier c'est de faire que chacun lâche un petit peu, dans les opérations. » Analyste de fret au sein d'un grand groupe international de négoce, entretien réalisé le 31/03/2017.

Finalement, la réussite du compromis se juge à l'aune de la finalisation de la négociation. Celle-ci est opérée par l'établissement d'un contrat. Cette contractualisation, autour de règles communes, matérialise et légitime l'accord que les parties ont réussi à atteindre. Ce dernier peut être construit à partir d'un modèle (Volckrick 2007, p. 80) qui a pour fonction principale d'harmoniser les termes de l'échange et de proposer une norme commune et partagée d'interactions. Les procédures de normalisation qui sont à l'œuvre, dans le cadre de la rédaction des

clauses de la charte-partie au voyage, renforcent donc cette idée que le courtier d'affrètement maritime se trouve à l'interface d'une recherche de consensus.

Ce premier temps du chapitre nous a permis de mieux cerner la place qu'occupe le courtier d'affrètement maritime dans le spectre des négociations. Il est donc l'interface d'un agencement organisationnel entre une marchandise et un navire, le temps d'un voyage. En tant que tel, le courtier n'est pas, à proprement parler, un négociateur. Il est plus juste de le considérer comme un tiers facilitateur qui utilise sa position privilégiée d'intermédiaire afin d'orchestrer et conduire une négociation entre un affréteur et un fréteur et, le cas échéant, de surmonter les difficultés qui peuvent survenir durant ce processus. L'étude plus détaillée de la transaction de courtage maritime va, à présent, nous apporter des éléments de compréhension du système décisionnel, venant structurer la négociation du fret.

2 Une transaction-pivot de l'affrètement maritime au voyage

Dans cette deuxième partie de chapitre, nous allons, au travers de quatre points, présenter les différentes étapes qui constituent la transaction-pivot de l'affrètement maritime au voyage. Tout d'abord, nous montrerons que cette négociation s'inscrit dans un cadre normalisé, celui du contrat de transport. Le recours à des chartes-types, partiellement rédigées et bornées, provenant de puissantes associations maritimes, tend à s'imposer dans le processus de négociation. Le second point portera, plus spécifiquement, sur le déroulement du processus de négociation. Nous montrerons, à cet effet, que le courtier d'affrètement maritime occupe une place centrale d'interface et de conseiller des parties engagées dans une perspective qui dépasse le simple accord à court terme. En effet, les résultats de l'enquête montrent que le processus de négociation ne se résume pas uniquement à une contractualisation-prix de la prestation de transport mais reflète plutôt une volonté de pérenniser la relation d'affaire, au-delà de la transaction. Dans un troisième point, nous nous

concentrerons sur le temps particulier de l'aboutissement du processus de négociation durant lequel le courtier rédige les différentes clauses de la charte-partie au voyage. Nous mettrons ainsi en lumière une nouvelle facette de la négociation, celle de la rédaction mais aussi de la traduction de la charte-partie. L'usage normalisé de l'anglais dans le commerce international n'est pas sans soulever des questions d'interprétation et de traduction auxquelles le courtier doit faire face dans le cadre de ses missions.

Toutes ces étapes sont indispensables pour révéler le caractère pivot de la relation de courtage au sein de l'affrètement au voyage. Précisément, dans le dernier point, nous élargirons l'angle d'analyse, en nous plaçant dans une perspective davantage macro. Nous montrerons notamment que la signature de la charte-partie offre une perspective originale d'analyse du basculement de la marchandise entre la terre et la mer.

2.1 La charte-partie un document normatif qui permet la convergence

Pourquoi conclure une charte-partie au voyage ?

Le terme « charte-partie » ou « *charter-party* », en anglais, résulte d'une pratique historique de l'affrètement maritime. À l'origine, ce document de transport n'était rédigé qu'en un seul exemplaire, il était ensuite coupé en deux, au moment du voyage, afin que chacune des parties détienne la moitié du contrat original. De nos jours, cette tradition historique n'existe plus mais le terme de charte-partie symbolise toujours un engagement qui, dans le cadre du transport maritime, prend la forme d'un contrat, conclu de gré à gré, entre un fréteur, un propriétaire de navire, le plus souvent un armateur, et un industriel qui souhaite exporter ses produits par voie maritime que l'on appelle un affréteur. Rappelons s'il était besoin que, dans ce travail, nous ne nous intéressons qu'à l'affrètement au voyage⁹⁷, mieux connu sous l'appellation « *tramping* » en anglais. Concrètement, on parle d'affrètement au voyage lorsque le transporteur, qui peut être un armateur ou un opérateur, met à disposition un navire

⁹⁷ Marie-Madeleine Damien, dans son dictionnaire du transport et de la logistique (2010, p. 109) catégorise quinze types principaux de contrat d'affrètement qui couvrent les trois principaux modes d'affrètement (coque-nue, ligne régulière et voyage).

pour un itinéraire précis et à une date donnée, afin de déplacer un type de cargaison bien défini, le temps d'un unique voyage. Il ne s'agit donc pas pour l'affréteur d'une location de navire puisqu'il n'en assure ni la gestion nautique, ni la gestion commerciale, mais bien d'une prestation de service qui prend la forme d'un déplacement entre deux ports.

La charte-partie au voyage est donc un document contractuel spécifique à l'affrètement au voyage^{98 99} et dont la fonction première est de vendre des « unités de temps » (Sow 2013 ; Karimi 2016), dans un cadre normalisé qui inscrit la transaction dans une référence temporelle commune pour les parties prenantes (Elias 1996). Ces unités temporelles correspondent à la durée de mise à disposition de tout ou partie d'un navire à l'affréteur dans ces différentes attentes, notamment le temps de chargement, le temps du transport et le temps du déchargement. Les périodes de chargement et de déchargement doivent être évaluées avec précision car une redevance portuaire est calculée en fonction de la durée de présence du navire dans le port pour effectuer les diverses options de manutention de la marchandise à son arrivée et/ou à son départ du navire. On nomme tous ces éléments des *staries* ou encore « jours de planche » en français et « *laytime* » en anglais. Ils s'expriment le plus souvent sous la forme de cadences à respecter au moment du chargement et du déchargement de la marchandise – par exemple 300 tonnes à l'heure.

La liberté contractuelle est totale car il n'y a pas de convention internationale régissant ce type de contrat (Montas 2010, p.3). Par conséquent, en l'absence de règles impératives, les clauses sont, de fait, supplétives et résultent de la négociation entre les

⁹⁸ L'importance de la charte-partie tient également à la place particulière qu'elle occupe au sein de l'affrètement maritime au voyage. Le « *connaissance* » qui est, en principe, le titre de transport de marchandise le plus important dans le cadre d'un affrètement maritime, n'est pas obligatoire dans le cas de l'affrètement au voyage. Du moins, si un « *connaissance* » est émis, il jouera le rôle de reçu de marchandise pour l'affréteur ou permettra de réaliser des opérations de ventes de la marchandise à bord, une fois le contrat d'affrètement entériné.

⁹⁹Dans son article « L'affrètement au voyage est-il un contrat de transport ? » (2010) Arnaud Montas distingue le contrat d'affrètement du contrat de transport. Dans le contrat d'affrètement c'est le navire qui est l'objet essentiel pour transporter la marchandise alors que dans le contrat de transport, c'est la marchandise qui est l'objet principal et qui nécessite un navire « *Tandis qu'il y a remise d'un navire pour transporter des marchandises dans le contrat d'affrètement, il y a remise de marchandises pour les transporter sur un navire dans le contrat de transport. (Ibid p. 2)* ».

parties : « *mis à part respecter les standards internationaux, tout peut se faire, on peut tout imaginer ! Tant que les parties sont d'accord* » déclarait à ce sujet un courtier d'affrètement de vrac sec lors d'un entretien.

Ce document contractuel a pour but de fixer le niveau de responsabilités de chacun des protagonistes en présence. Le courtier d'affrètement maritime est l'acteur central de cette transaction puisqu'il va se retrouver, dans cette configuration d'affrètement au voyage, à l'interface de l'offre et de la demande de transport, les deux parties ne traitant jamais directement. La mission première du courtier d'affrètement consiste donc à gérer une forme de pression du temps (Bobot 2008) en termes de coûts et de délais afin de parvenir à faire converger les deux parties inscrites dans une négociation bilatérale, dans un sens jugé souhaitable par chacune d'elles. Pour ce faire, le courtier est le garant de l'acceptation mutuelle par les acteurs des différents éléments composant la charte-partie. Plusieurs entretiens auprès d'affréteurs ont confirmé que la médiation et le rôle de conseiller figurent parmi les principaux attendus de la relation de courtage.

« C'est le médiateur de ce que veut l'un ou l'autre, il trouve le point moyen ! C'est le broker qui légalise le contrat, il va être payé pour le faire par écrit, dans le cadre d'une charte partie, sa plus-value c'est du conseil ! » Analyste de fret dans un grand cabinet de négoce de matières premières, entretien réalisé le 16/03/2017.

Si l'on considère que l'aboutissement d'une négociation équivaut à la production de normes communes par les parties en présence, il est possible de distinguer deux manières d'y parvenir (Volckrick 2009, p. 138) : soit en important un modèle extérieur, soit par la co-construction pleine et entière des acteurs. Nous considérons que l'usage obligatoire et systématique de la charte-partie au voyage, dans ce type d'affrètement, nous place d'emblée dans la perspective de recourir à un modèle dans lequel certaines règles sont déjà préalablement établies, ce qui a pour effet d'induire et de borner les interactions futures. Le courtier d'affrètement maritime cherche alors à guider les parties afin de matérialiser une coprescription (Hatchuel 1997) au sein de la relation d'échange.

Les protagonistes se retrouvent alors en situation de pouvoir coordonner leurs actions par le dialogue à partir d'une norme de reconnaissance mutuelle et d'une identité pratique (Tully 2001), favorisant l'inter-reconnaissance. Ainsi, cet usage systématique nous place délibérément dans une configuration normée (Habermas 1992) de la négociation de transport qui s'inscrit, bien au-delà d'une simple diffusion de règles dans une véritable réponse processuelle à la négociation (Zartman 2014, p. 166). Les différentes clauses de la charte-partie doivent plutôt être considérées comme un outil de gestion microéconomique du risque logistique dans la mesure où elles permettent de déterminer, contractuellement et avec précision, les conditions du voyage. En outre, elles apportent un rééquilibrage dans l'asymétrie d'information initiale, vis-à-vis de l'affréteur dont le transport maritime n'est pas le cœur d'activité, en règle générale.

S'engager sur des dispositions en partie normées a pour fonction d'orienter et définir les termes en amont de tout processus de décision. La charte-partie offre donc un cadrage aux acteurs qui leur permet de mieux se situer. Ceci est propice aux futures négociations (Moncourrier 2006) mais favorise également la résolution de problèmes qui peuvent survenir dans des situations complexes (Touzard 2006). Ce document central a fait l'objet d'une procédure de normalisation dans le courant du XXème siècle. Une instance internationale a joué un rôle particulièrement actif dans le processus de standardisation des contrats de transports maritimes internationaux.

Normalisation des contrats de transport au voyage

Loin d'un simple cadrage historique nous considérons qu'analyser la normativité contractuelle, c'est avant tout reconnaître qu'elle exprime un choix de l'acteur social (Belley 1996, p. 467) ; il est donc indispensable d'étudier le contexte de son élaboration.

Le « *Baltic and International Maritime Council* » (BIMCO) a joué un rôle prépondérant dans la normalisation des clauses de la charte-partie. Fondé en 1905, dans un contexte de très forte structuration du secteur de l'armement au niveau international (Borde 2006) qui souhaitait, notamment dans le cadre du *tramping*,

pouvoir se coordonner afin de réguler les pratiques d'affrètement (Bekiashev et Serebriakov 1981, pp. 10-11), le BIMCO a le statut d'association ainsi que d'organisation non gouvernementale, admise à titre consultatif auprès de l'Organisation Maritime Internationale. Il a, en outre, pour mission de faciliter les opérations commerciales à l'échelle internationale. Réunissant la plupart des grands acteurs maritimes mondiaux, principalement des armateurs, il va très rapidement proposer des « contrats type », utilisés au niveau mondial (Chaumette 2005, p. 180) pour l'ensemble des types d'affrètement et des types de cargaisons.

Avec environ 2000 membres représentatifs des secteurs de l'armement de la logistique industrielle et portuaire et du courtage, répartis dans plus de cent pays, le travail initié par le BIMCO peut se concevoir comme une politique internationale de normalisation, menée à bien par un consortium d'acteurs privés (Dudouet, Mercier et Vion 2006, p. 382) qui ont des intérêts communs dans l'industrie du transport maritime. L'avènement de ces chartes-parties types participe à l'harmonisation des pratiques et des conditions d'affrètement au niveau mondial. Surtout, il renforce la facilitation de la transaction fréteur/affréteur. En effet, les principaux modèles de charte-partie au voyage sont pour la majorité spécifiques à un certain type de marchandise transporté¹⁰⁰ (grain, charbon, pétrole...) (Damien 2010, p. 110). Retracer brièvement ce processus de normalisation ne saurait faire oublier que, bien que standardisée, la charte-partie demeure un contrat individuel, réputé libre, le temps d'un voyage et pour un itinéraire précis (Dusserre 1988, p. 22). Dans cet univers normalisé, les courtiers d'affrètement maritime gardent donc un rôle prudentiel très important.

La plupart des chartes-parties compte entre vingt et quarante pages, selon les particularités énoncées durant les négociations. Il existe autant de modèles de chartes-parties au voyage qu'il y a de type de marchandises à transporter. Ainsi, selon les spécificités de celles-ci, des clauses particulières peuvent figurer. Par exemple, pour le transport de gaz, il est fait mention de la pression et de la température de

¹⁰⁰ Certains modèles de charte-partie très spécifiques peuvent concerner à la fois une marchandise spécifique ainsi qu'un espace géographique particulier. Nous pouvons à titre d'illustration mentionner le modèle de charte-partie intitulé « Ruswood », publié en 2002, qui concerne le transport de Bois en provenance des ports Russe, empruntant la mer baltique. Pour une illustration plus détaillée (cf. l'annexe 4).

conservation à bord ce qui ne sera pas le cas pour le transport de colis lourds. L'évolution de la réglementation maritime peut également avoir un impact important sur la suppression, l'ajout ou la modification de clauses déjà existantes¹⁰¹. Cependant, il est possible d'identifier des éléments transversaux qui viennent structurer l'ensemble des modèles de chartes-parties, à l'heure actuelle.

Dans l'immense majorité des cas, ce document contractuel est divisé en deux. Une première page, synthétique, donne le cadrage général du voyage et répertorie l'ensemble des informations cruciales de ce dernier, autour d'une vingtaine de points. La figure suivante est un extrait du modèle de charte-partie SYNACOMEX correspondant à un contrat type d'affrètement au voyage de céréales. Ce modèle est largement utilisé pour l'exportation de grains, notamment en France, son nom provient d'ailleurs de l'abréviation de Syndicat National du Commerce Extérieur des Céréales (SYNACOMEX). Ce modèle de charte-partie est également très répandu dans les autres pays du sud de l'Europe et les pays d'Amérique du Nord¹⁰².

¹⁰¹ Pour une analyse plus approfondie et détaillée des spécificités des différentes chartes-parties et de l'évolution de leurs clauses respectives, voir notamment le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « chartes-parties, analyse comparative » paru le 27 Juin 1990.

¹⁰² Pour une vision plus aboutie de la construction du modèle de charte SYNACOMEX et de son adoption en 1990 par le BIMCO, le lecteur pourra se reporter au dictionnaire de droit maritime d'Arnaud Montas (2015).

Figure 8 : charte-partie au voyage SYNACOMEX (première partie)

1. Shipbroker(s)	2. Place and date of Charter Party
3. Owners and place of business (state full style and address) (Cl. 1)	4. Charterers and place of business (state full style and address) (Cl. 1)
5. Vessel's name (Cl. 1) flag / built / class: / / NT / GT: / summer DWT:	6. First layday date (Cl. 6) Cancelling date (Cl. 6)
	7. Present position / expected ready to load (Cl. 1)
8. Loading port(s) (Cl. 2) a) Always afloat (*) b) "safely aground" (*)	9. Advance notices (Cl. 7) - at load port to: - at discharging port: number of days / to:
10. Discharging port(s) (Cl. 3) a) Always afloat (*) b) "safely aground" (*)	
11. Cargo nature and quantities (Cl. 2) a) No bags (*) b) Maximum in bags for stowage (*)	12. Freight rate (Cl. 4)
13. Freight rate payment (state currency and method of payment, beneficiary and bank account) (Cl. 4)	14. Loading rate (Cl. 5)
	15. Discharging rate (Cl. 5)
	16. Demurrage / Despatch money (Cl. 9)
17. Agents at loading port(s) (Cl. 13)	18. Agents at discharging port(s) (Cl. 13)
19. Extra insurance, maximum (Cl. 14)	20. Brokerage commission and to whom payable (Cl. 15) a) Deductible (*) b) Non-deductible (*)
21. Address Commission (Cl. 16)	
22. Numbers of the additional clauses covering special provisions, if any agreed	
It is mutually agreed that this Charter Party shall be performed subject to the conditions contained herein consisting of PART I and PART II including additional clauses if any agreed and stated in Box 22. In the event of a conflict of conditions, the provisions of PART I shall prevail over those of PART II to the extent of such conflict but no further.	
For the Owners	For the Charterers

(*) Delete as appropriate; if no deletion, alternative a) to apply.

Chacun de ces points synthétiques renvoie précisément à la clause (Cl.) qui figure en partie II, dont ils sont issus. Il est, notamment, fait mention de la date à laquelle le contrat est signé, de la dénomination des parties en présence, frèteur, affréteur et courtier. Plus spécifiquement, il est également indiqué le nom et le type de navire désigné pour assurer le transport de la cargaison, les dates et lieux pour venir la

charger et la décharger ainsi que le prix du voyage auquel va se réaliser la prestation de service. Si le contrat de charte-partie relate également le niveau des différentes redevances portuaires, staries, en fonction du temps de chargement et de déchargement estimé, c'est aussi et surtout, pour qualifier le niveau de responsabilité de chacun. La charte-partie fait également mention, dès la première page, du cabinet de courtage qui orchestre la transaction, ainsi que du montant de la rémunération perçue pour ses services. Rappelons-le, le courtier d'affrètement maritime est rémunéré à la commission dont le montant final est de l'ordre de 1,5 à 2,5 % du fret négocié.

Afin de rendre la présentation de ce document plus lisible, nous ne souhaitons pas lister et résumer l'ensemble des clauses¹⁰³. Cet exercice fastidieux nous paraît amoindrir sa visibilité et sa portée. Ainsi, au risque d'être volontairement simplificateur, nous souhaitons présenter « l'esprit » de ce contrat et montrer que la majorité des clauses sont là pour protéger le transporteur d'un certain nombre de risques, liés aux spécificités de la navigation maritime. Malgré tout, quelques-unes sont, là aussi, pour assurer les intérêts du chargeur.

Les surestaries, c'est-à-dire les conditions et le montant des indemnités de retard (pénalités) que le fréteur serait en droit de réclamer à l'affréteur pour tout dépassement de la période allouée aux staries en sont un exemple frappant. Elles sont succinctement mentionnées sur la première page sous l'appellation « *demurage* » en anglais. Par exemple, si le temps de chargement ou de déchargement excède ce qui a été contractuellement prévu dans le cadre de la charte-partie, l'armateur peut être amené à réclamer auprès de l'affréteur les compensations imputables à ce retard et figurant dans la clause prévue à cet effet.

Il peut également faire valoir cette clause de retard si le navire n'a pas accès au poste de chargement ou de déchargement à l'intérieur du port, ou encore si, une fois arrivé à quai, le chargement prend davantage de temps que prévu en raison d'un problème administratif lié à la marchandise. Dans ces conditions, le temps d'immobilisation du navire dans le port prévu par la charte étant dépassé, le fréteur est en droit de réclamer une compensation. A l'inverse, si les opérations de chargement et

¹⁰³ Pour consulter le document complet (cf. l'annexe 5).

de déchargement sont réalisées dans un temps plus court que prévu, l'armateur peut accorder à l'affréteur une prime de célérité ou clause dite de « *dispatch money* » pour le temps gagné.

Si le premier volet de la charte-partie a une portée synthétique, montrant finalement les principaux résultats de la négociation du transport, le second quant à lui, détaille les clauses qui vont entrer en vigueur et répartir les responsabilités pour ce transport. C'est ici que nous saisissons le mieux l'ensemble des clauses qui sont présentes afin de sécuriser autant que faire se peut, l'exercice de navigation réalisé par le transporteur.

De multiples situations sont ainsi envisagées afin de parer le plus possible aux éventualités et réduire le niveau de risque et d'incertitude auquel les parties sont confrontées. Des clauses spécifiques posent un effet dérogatoire en cas de force majeure. Ainsi, contractuellement, un droit est donné au capitaine de dérouter le navire lorsque des situations extrêmes l'exigent, telles que la mise en danger de la vie de l'équipage (collisions, actes de piraterie ...) ou encore, lorsqu'il y a une présence de glace qui empêche l'accès aux ports de chargement ou de déchargement. Des situations d'émeutes, de grèves ou d'exercice d'un droit de retrait à bord¹⁰⁴ sont également envisagées et ne pourraient être imputables en tant que retard auprès du transporteur.

Tous ces éléments, bien que largement standardisés, se négocient point par point. Le courtier peut être amené, par ailleurs, à faire mentionner une clause de renégociation, souvent encadrées autour d'une valeur maximale et minimale de hausse ou de baisse d'un des éléments figurant dans la charte-partie. Par exemple, en cas d'augmentation massive du prix du baril de pétrole, elle peut permettre d'amortir une hausse significative des coûts, comparativement à ceux fixés aux termes de l'échange.

¹⁰⁴ Dans le transport maritime, la grève à bord n'est possible qu'à quai. Le déclenchement d'une grève au large est considéré comme un acte de baraterie, c'est-à-dire comme une faute de l'équipage. La grève de personnel navigant prend ainsi généralement la forme d'un « retard à l'appareillage ». Le droit de grève est distinct du droit de retrait qui peut s'appliquer, lorsque l'équipage considère que sa sécurité n'est pas assurée. Sur ce point, voir « Éléments de réflexion, aimablement communiqués par le Professeur Patrick Chaumette, Centre de Droit Maritime et Océanique, Université de Nantes », publication sur un site de l'Association Française des Capitaines de Navires (AFCAN) : https://www.afcan.org/dossiers_juridiques/droit_retrait_capitaine.html

L'existence de ce type de clauses renforce l'idée que la charte-partie peut être considérée comme un outil qui permet de réguler en partie les conditions du voyage.

Quoi qu'il en soit, aussi précises que soient les clauses, des litiges entre les parties peuvent survenir. Ainsi, la charte fait également mention d'une procédure d'arbitrage professionnel qui a pour but de régler les conflits survenus, durant ou après l'exécution du contrat. On parle alors de clause compromissoire. Les deux parties doivent, au préalable, avoir accepté d'un commun accord, le recours potentiel à cet arbitrage, c'est-à-dire à une justice privée rendue par des arbitres qui sont notamment des professionnels du secteur mais aussi des juristes et des techniciens. En France, c'est la Chambre Arbitrale Maritime de Paris qui tient ce rôle¹⁰⁵, mais toutes les grandes places maritimes, Londres en tête, disposent d'une chambre arbitrale. La volonté de recourir à l'une ou l'autre de ces institutions d'arbitrage dépend uniquement de la volonté des acteurs engagés par la charte-partie¹⁰⁶.

L'existence de ces chartes-parties « types » ne doit pas pour autant être perçue comme un guide universel où toutes les dispositions seraient naturellement acceptées par l'ensemble des acteurs. Etant donné que règne la liberté contractuelle, le courtier peut être amené à la demande de l'une ou des deux parties de modifier le document type initial et éventuellement d'y faire figurer des clauses additionnelles, absentes du modèle de « base ». Cette opération de figulage (Sow 2010, p. 4) constitue une autre des missions principales du courtier qui se ressent particulièrement lorsque l'on s'intéresse aux différentes étapes composantes du processus de négociation des clauses émanant d'une charte-partie type. Concevoir la relation contractuelle sous le prisme des relations interpersonnelles qui ne peuvent jamais être totalement anticipées ou formalisées (Macneil 1980) revient à considérer qu'une certaine souplesse de l'exercice des obligations réciproques est permise dans la relation contractuelle. Elle

¹⁰⁵Pour une présentation détaillée de l'institution et de la procédure d'arbitrage, se reporter à la retranscription de la conférence donnée par Philippe Delebecque (professeur de droit et président de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris) à l'académie de Marine le 21 Novembre 2018 : https://www.academiedemarine.com/aff_conference.php?num=243

¹⁰⁶ Des spécificités juridiques existent et doivent être mentionnées. Il est, par exemple, possible de nommer la Chambre Arbitrale Maritime de Paris pour se prononcer en cas de litiges mais en application de la loi anglaise et non de la loi française.

est d'ailleurs particulièrement visible sur l'ensemble des étapes qui permettent de parvenir à l'accord.

2.2 Négocier les clauses : du préaccord à l'accord

Un préaccord sur lequel repose la négociation à venir

Afin de comprendre plus finement le processus de négociation des clauses de la charte-partie, il convient, avant toute chose, de considérer que la dimension concertative qui permet d'entamer la discussion, est rendue possible par l'existence d'un préaccord. Loin de constituer uniquement un modèle de contrat normalisé, l'utilisation récurrente d'une charte-partie au voyage confiée à un tiers facilitateur est, en réalité, parfaitement exemplaire de cette intériorisation du préaccord par le fréteur et l'affréteur. Selon Jean Eudes Beuret (2010, p. 51), un préaccord représente un premier engagement entre parties adverses, il doit permettre deux choses : en premier lieu, structurer le dialogue et en second lieu, fournir une première visibilité de ce qui est acceptable par les parties en présence, rendant ainsi le futur accord bâtissable.

Nous considérons, à ce titre, que le recours systématique à une charte-partie au voyage, largement standardisée par ses clauses, met en lumière les grandes attentes des acteurs face à une prestation de transport. Le courtier d'affrètement maritime, en tant qu'intermédiaire de la relation de service, « incarne » l'existence de ce préaccord, puisque c'est à lui qu'est volontairement confiée la charge d'organiser le dialogue. Ce préaccord pose, en quelque sorte, le premier registre résolument coopératif (Dupont 2004) dans l'itinéraire de la négociation ce qui va, in fine, permettre l'échange entre les protagonistes. En effet, ces derniers ont intériorisé en amont de la transaction que l'autre partie souhaite, tout comme eux, parvenir à un accord sous certaines conditions. Cette acceptation mutuelle se transforme en point de passage transactionnel (Beuret 2010, p. 55) qui va servir de repère au courtier d'affrètement afin de créer les conditions d'une issue, jugée mutuellement profitable par l'ensemble des intervenants. Dans notre enquête, nous considérons que le point de passage transactionnel se situe

au moment où l'affréteur, le client, fait part au courtier, dans un premier échange, de sa volonté de trouver un navire, le temps d'un voyage.

Guider les parties tout au long de la transaction

Au tout début de la transaction, le courtier d'affrètement maritime reçoit une demande de la part de son client affréteur. Ce dernier le sollicite afin de pouvoir planifier un transport, c'est-à-dire de pouvoir « fixer » une affaire, un bateau selon l'expression professionnelle consacrée. Concrètement, la demande de l'affréteur tient dans un premier temps en deux sous-demandes d'informations, la première étant composante de la deuxième : trouver un bateau qui a les caractéristiques techniques indispensables au transport de la marchandise concernée, à la date et aux lieux indiqués (1), à un prix qui soit jugé conforme au marché (2).

Cette demande initiale soulève d'emblée d'importantes questions. Trois dimensions préparatoires à la négociation sont revenues de manière récurrente dans les entretiens. Une première dimension est d'ordre technique : l'affréteur attend avec plus ou moins de précisions de connaître les spécificités techniques qui garantissent l'acheminement de « sa » marchandise, dans des conditions optimales. Une seconde dimension est davantage juridique : le courtier va immédiatement réfléchir à une charte-partie, adaptée à la marchandise concernée afin de la recommander à son client affréteur. Enfin, une troisième dimension est économique car même si le courtier d'affrètement maritime n'est pas un faiseur de prix, il doit justifier d'une connaissance approfondie des différents frais du voyage afin de pouvoir estimer le montant du fret et le justifier auprès de son client, le cas échéant.

Il convient de préciser que plusieurs courtiers d'affrètement peuvent être mobilisés simultanément par l'affréteur. Ainsi, la pression temporelle est très présente dans la négociation en amont et en aval du contrat. Dans le pré-contractuel, le courtier doit parfois faire parvenir, dans l'urgence, des propositions concrètes à son client affréteur, avant ou en même temps que ses potentiels concurrents. Deux entretiens, auprès d'un courtier en colis lourds et de vrac sec, ont particulièrement fait mention de quelques affaires qui se sont déroulées dans ce climat de concurrence affichée entre

courtiers. Au-delà d'une simple volonté de maximiser la recherche d'informations-prix, ce premier temps de la négociation peut déjà esquisser les prémices d'un rapport de force, favorable ou non pour l'affréteur, en fonction du nombre de réponses qu'il reçoit.

« J'ai vu des cas d'affrètement où le prix était vraiment le premier critère c'était l'ordre d'arrivée et le prix négocié qui comptaient ! (...) envoyez à tous leurs réseaux, voilà il nous faut un bateau pour transporter tant de matériel à tel endroit, envoyez vos offres avant midi ... C'étaient de vraies enchères avec une centrale de réception et une adresse pour envoyer nos propositions, parfois le conseil vient après et le prix avant. » Courtier en colis lourd, entretien réalisé le 27/06/2017.

« Là, le client te dit pour la fin du mois, je veux 15 000 de grains, du Havre à Alger, donc nous, on « cote » et on envoie des e-mails à ses armateurs « de confiance » et les armateurs répondent par un taux de fret à la tonne. Mais là on sait bien que le client utilise plusieurs courtiers qui chacun s'entendent avec des armateurs particuliers, plus l'affréteur reçoit d'offre de prix, plus il se dit que s'il a 15 bateaux, l'affréteur prend le pouvoir et fait baisser les prix. » Courtier en vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

Dans le post-contractuel, une fois sélectionnée, l'offre sur laquelle repose la négociation peut ne se transformer en prestation de service effective que plusieurs mois plus tard, si l'on additionne le temps de la contractualisation à proprement parler au temps du transport qui peut durer, à lui seul, plusieurs semaines.

« Une négociation c'est toujours nouveau quand une affaire démarre c'est toujours nouveau, on ne sait pas si ça va marcher car le client peut avoir d'autres solutions, il y a une activité de conseil tout au long de la négociation et c'est surtout vrai, dans le suivi du voyage qui peut parfois durer plus de deux mois. » Courtier en colis lourd, entretien réalisé le 27/06/2017.

Une multitude d'étapes se dessinent entre ces deux moments clés de la négociation. L'enquête a révélé que trois informations cruciales apparaissent comme des éléments essentiels, inamovibles (De Carlo 2007, p. 94) et transversaux à toutes les situations de négociation observées : le type de marchandise transporté (1), les lieux de chargement et de déchargement (2) la date de départ et d'arrivée (3) Elles émanent en premier lieu du client, c'est-à-dire de l'affréteur. Ces éléments vont figurer d'ailleurs en première page de la charte-partie au moment de la signature finale. Nous allons revenir plus en détail sur chacune de ces informations cruciales.

La première stipule la nature et la quantité du produit transporté. En effet, des réglementations différenciées et plurielles conditionnent les opérations d'acheminement et de transbordement de la marchandise. Sans être aux commandes d'un point de vue opérationnel et logistique, le courtier a une parfaite connaissance de ces données techniques. C'est d'ailleurs à partir de cela qu'il est en capacité de pouvoir engager une réelle discussion auprès de l'armateur. Dans le cas particulier du vrac sec, comme le transport de denrées périssables par exemple, une conservation de la marchandise à l'abri de l'humidité est un préalable au choix du navire. Le vrac liquide, quant à lui, lors du transport de produits chimiques, nécessite notamment une conservation à une certaine température ainsi que la présence de doubles coques.

« On a besoin d'avoir une certaine connaissance technique car le courtier conseille sur le type de navire adéquat, même si c'est l'armateur qui décide, le client lui veut, parfois, avoir une vraie bonne description du bateau. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/04/2016.

Le transport de matières réputées dangereuses définies par une réglementation locale ou internationale est, à ce titre, une illustration intéressante pour mieux cerner le caractère crucial de la marchandise transportée. Un entretien, auprès d'un courtier de vrac sec, a permis de mieux saisir que, même dans ce segment de marché, *a priori* moins soumis à ce genre de contraintes, des évolutions réglementaires souvent localisées pouvaient nécessiter des ajustements importants, au niveau du transport maritime.

« La déclaration d'une matière dangereuse peut entraîner énormément de complications ; il y a des pays peu fiables commercialement et c'est pas forcément les moins développés qui peuvent tout d'un coup déclarer que des produits semi-manufacturés de tournesol sont des matières dangereuses donc, il faut forcément être au courant pour pas que le client se retrouve dans la merde avec son transport ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2017.

La seconde de ces informations fait mention des ports de départ et de destination. Disposer d'une idée précise de l'itinéraire et donc, par extension de la distance globale à parcourir, est un premier élément indicateur du temps de trajet nécessaire, pour réaliser la prestation de transport. La prise en compte de la vitesse moyenne, indiquée par l'armateur concernant son navire, sera le second. La conjonction de ces deux informations est cruciale puisqu'elle permet de déterminer le nombre de jours exacts que l'armateur a pour présenter son navire au port d'arrivée. Passé ce délai, l'affrèteur est en droit de lui réclamer des dédommagements.

En plus de la marchandise et du trajet, les dates spécifiées par l'affrèteur constituent la dernière information. L'affrèteur, souvent dépositaire d'un contrat de vente sur la marchandise à transporter, doit être en mesure de garantir la livraison à son client final, dans un laps de temps souvent conclu en amont du contrat de transport. Cette forme de pression temporelle est d'ailleurs justifiée lorsque ce dernier fait appel à plusieurs courtiers simultanément. Outre l'information prix, la recherche de la disponibilité du navire, à la date et aux lieux indiqués, s'avère tout aussi déterminante.

Fort de tous ces éléments et en vue de répondre à cette demande initiale qui émane de son client affrèteur, le courtier va mobiliser ses propres ressources informationnelles sur l'état et la disponibilité de la flotte marchande. Il reçoit en effet quotidiennement, de la part des transporteurs maritimes, des données sur le nombre de navires en circulation qui seraient disponibles pour assurer le transport d'une cargaison. Le recueil de tous ces éléments factuels permet d'entamer la première étape de la négociation qui consiste à contacter les armateurs que le courtier estime fiables et qui sont, aux dates indiquées, disponibles.

Cet élément est revenu dans la plupart des entretiens. Une première sélection des transporteurs s'opère déjà par le courtier avant l'envoi de la demande. Cette dernière ne parvient qu'aux transporteurs avec qui ils ont l'habitude de travailler ou à défaut qui jouissent d'une bonne réputation dans le milieu maritime. Un appel téléphonique auprès d'un confrère peut d'ailleurs, le cas échéant, venir confirmer cette intuition. Il ressort que cette « sélection » se base principalement sur des dispositifs de jugements fondés sur la confiance personnelle¹⁰⁷ (Karpik 1996, p. 532) en d'autres termes, la croyance qu'a l'affréteur dans le réseau que son courtier peut mobiliser. Dans cette logique, si la question du prix reste, de fait, omniprésente, elle n'est pas pour autant la première motivation qui va guider le courtier d'affrètement maritime dans son choix du transporteur.

« Les infos que l'on peut obtenir et sur lesquelles on se base pour faire notre choix, c'est plutôt tel armateur est défaillant ou il a des difficultés et du coup, il est souvent en retard (...) c'est plutôt ces choses-là que le courtier peut exploiter auprès de son client afin de lui recommander le transporteur en qui il a confiance. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/03/2017.

Cette primauté de la confiance dans la relation de service, plaçant le prix dans une position importante mais secondaire (Karpik 1995, p. 264), est également apparue dans les entretiens menés auprès d'armateurs de vrac.

« Si le courtier fait bien son travail, il doit rassembler les offres, les présenter au client, présenter les avantages et les inconvénients de tel ou tel armateur pour que ce dernier puisse choisir la meilleure offre en connaissance ! (la flotte, la possibilité de service, la réputation de la société, la connaissance du terrain, être à l'heure) il n'y a pas que le prix, surtout quand on parle de contrat. » Armateur de vrac, entretien réalisé le 01/03/2017.

¹⁰⁷ Les rapports d'inspection des navires auxquels les courtiers peuvent avoir accès constituent sans doute un mécanisme de réputation davantage formalisé. Toutefois, l'enquête a montré que les logiques de réputation de l'armement ne pouvaient pas se résumer à la présentation de rapport d'inspection.

« Le choix du courtier pour faire appel à nous, c'est plusieurs possibilités qui se présentent, il est rare que les relations personnelles soient le plus important, c'est la relation de service qui est privilégiée parce que la marchandise peut coûter une fortune et les clients d'importance ne sont pas très nombreux. » Armateur de vrac, entretien réalisé le 18/11/2016.

Outre une logique de confiance à l'égard du transporteur, encore faut-il que ce dernier soit en mesure de mobiliser un navire aux lieux et dates mentionnés. Disposer d'informations en temps réel sur l'état de la flotte marchande et ses caractéristiques s'avère donc crucial pour débiter le processus de négociation. L'accessibilité des navires résulte d'une imposition, formulée par l'Organisation Maritime Internationale, un outil de localisation équipé sur tous les navires. Ce système d'identification automatique qui correspond à l'acronyme anglais AIS pour « *Automatic Identification System* » est un dispositif d'échanges automatisés de signaux entre navires qui permet de recueillir un grand nombre d'informations (Lensu et Goerlandt 2019, p. 55) en temps réel, *via* les satellites.

Ce dispositif s'inscrit dans une volonté plus globale des autorités maritimes mondiales d'harmoniser les règles de sécurité et de navigation, en rendant obligatoire la détention à bord des navires d'un certain nombre de moyens de communications et de surveillance^{108 109}.

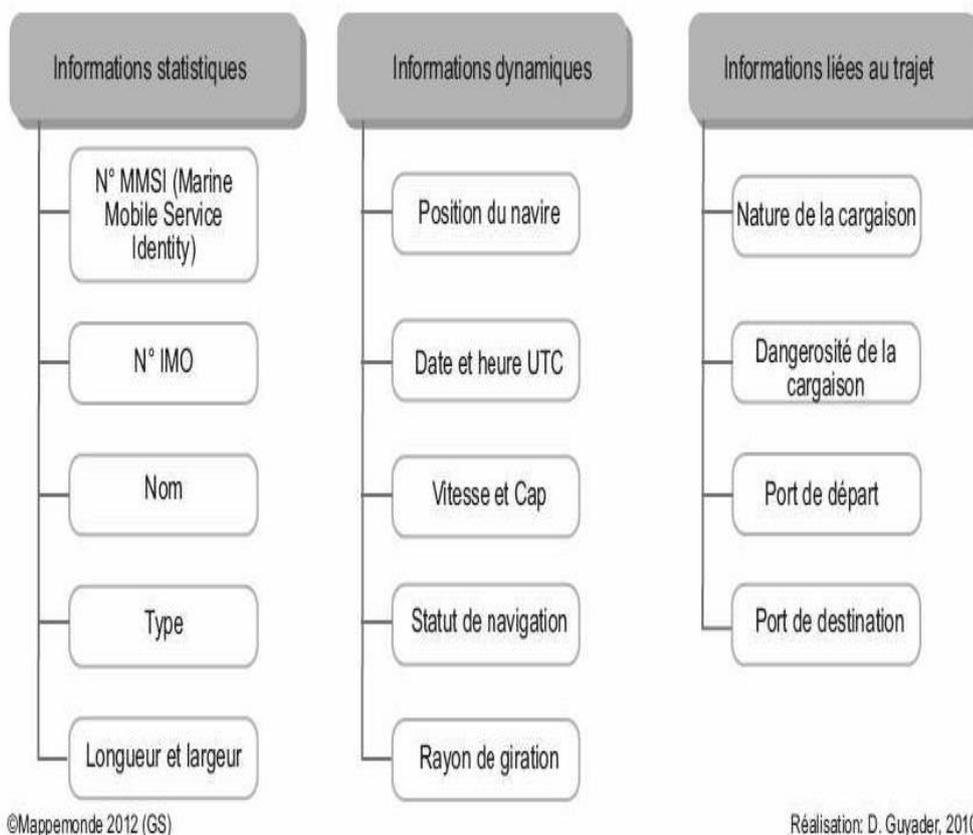
On peut dire, pour simplifier, que ce dispositif est un assistant de navigation, une sorte de balise pour les navires. En outre, l'AIS permet de disposer de l'identité et du statut du navire, de sa position et de sa route, à l'intérieur de sa zone de navigation. Ce recueil a pour but de faciliter la circulation maritime et de renforcer la sécurité en mer.

¹⁰⁸ Ces directives sont apparues, pour la première fois, dans le chapitre V - Sécurité de la navigation-de la Convention internationale de 1974, pour la sauvegarde de la vie humaine en mer (SOLAS).

¹⁰⁹ Pour une présentation plus détaillée de ce système et de ses enjeux, se reporter à l'article de Arnaud Serry et Laurent Lévêque (2015) « Le système d'identification automatique (AIS) ».

Le schéma suivant fait mention de trois grandes catégories d'informations qui sont accessibles grâce au système AIS et qui sont visibles, de manière publique, par tout un chacun¹¹⁰ sur des sites tels que *Marine Traffic*, par exemple.

Figure 9 : caractéristiques des données transmises par l'AIS



Source : Le Guyader, Brosset et Gourmelon, (2011) cité par Serry et Lévêque (2015, p. 181)

L'aspect sociotechnique du travail de recueil d'informations a été abordé dans de nombreux entretiens, il apparaît comme une dimension indispensable de la profession et un préalable à toute mise en œuvre de négociation. La généralisation de ce système, depuis plus d'une dizaine d'années, a largement impacté la manière dont les courtiers peuvent envisager la récupération d'informations auprès de la flotte

¹¹⁰ D'autres systèmes de surveillance viennent compléter ce dispositif et ne sont pas toujours accessibles au grand public. C'est le cas notamment, pour le suivi des navires à grande distance du système LRIT « *Long Range Identification and Tracking of Ships* » en anglais.

disponible, à un instant donné. Il est ressorti de l'enquête que des sites publics gratuits pouvaient suffire afin d'effectuer une première recherche ou un suivi des affaires.

« Le métier a beaucoup changé avec les évolutions technologiques ! Notamment l'informatisation massive, moi pour tout vous dire j'ai commencé au télex ! Je ne sais pas si vous vous rendez compte ! Et aujourd'hui c'est l'e-mail qui a pris le pas (...) après on est passé sur Marine Traffic, c'est quand même assez fiable et chaque armateur nous offre un accès à sa flotte en temps réel mais, en soi, même si la technique change, la manière de traiter le client reste la même. » Courtier en colis lourd, entretien réalisé le 09/04/2020.

L'encadré suivant, regroupe deux schémas qui proposent une illustration des données qui sont accessibles sur le site grand public, *Marine Traffic*. La seule connaissance du nom du navire permet de le localiser sur la carte interactive des bateaux en circulation. Il est possible, par la suite, de disposer de sa vitesse moyenne ainsi que l'itinéraire emprunté entre le port de départ et le port d'arrivée. Bien que succinctes, ces informations peuvent constituer une base de négociation pertinente pour le courtier d'affrètement maritime. *In fine*, elles peuvent constituer un moyen pour l'affréteur de suivre « en temps réel » l'avancé du voyage de son navire.

Encadré 4 : données et géolocalisation d'un vraquier sur Marine Traffic

SEAFARER
Bulk Carrier

IT CAG CA SEI

ATD: 2020-05-13 22:43 ETA: 2020-05-27 11:00

Underway Using Engine Speed/Course: 11kn / 295° Draught: 9.7m

Received: 21 hours, 41 minutes ago (AIS Source: 936)

N13°30'14.73
W027°14'45.93
(13 5041, -027 2461)

Océan Atlantique Nord

Source : Marine Traffic, site consulté le 20/05/2020

Malgré cet accès public, nombre d'entretiens auprès de courtiers ont montré que des logiciels internes aux entreprises pouvaient venir compléter les avantages offerts par les sites de géolocalisation en ligne. Ils fonctionnent selon le même mécanisme, le référencement des positions des bateaux, mais offrent une représentation spatiale actualisée, avec davantage de précisions que sur les sites grands publics.

« Tous les navires marchands en sont équipés, ils doivent l'avoir enclenché 24/24, du coup c'est géolocalisable comme sur Marine Traffic et là, on peut savoir où il est et s'il est à l'arrêt (...) il peut y avoir des sites internet privés mais on ne s'en sert pas forcément, le site Marine Traffic peut suffire (...) nous, dans nos boites mails, on reçoit tous les jours des positions qu'on enregistre dans des logiciels internes pour savoir où ils sont. »

Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/04/2020.

Après avoir collecté ces informations, en vue de disposer d'une représentation spatiale de l'état de la flotte et des capacités de transport de marchandises qui s'offrent à lui dans un avenir proche, le courtier peut alors affiner sa demande, qu'il formule auprès d'un ou de plusieurs armateurs de confiance. Les observations permettent de constater que cette recherche préparatoire constitue, non seulement un préalable indispensable à la démarche de négociation, mais aussi un moyen de pouvoir jauger le marché à un moment précis. La rareté ou au contraire l'abondance de navires disponibles révèle indéniablement un premier aspect de la négociation future. Si de nombreux navires ne sont pas fixés, l'armateur sera sans doute davantage enclin à accepter une affaire. L'extrait du carnet de recherche qui suit rend compte d'une recherche de navire pour un grand groupe industriel spécialisé dans la chimie. Il s'agissait de la première session d'observation, auprès d'un cabinet spécialisé en vrac liquide de moins de cinq personnes, dans le Grand-Ouest.

Cet après-midi, l'activité dans le cabinet est plutôt calme par rapport aux autres jours, le téléphone sonne moins mais je vois, sur les bureaux d'ordinateurs restés connectés, que les mails s'accumulent. Ils ont tous le même objet, les armateurs signalent les positions de leurs navires. Devant

cette masse d'informations qui ne s'arrête pas de croître, je fais part de ma perplexité au courtier dans les difficultés organisationnelles, à voir une représentation spatiale, permettant de donner sens à toutes ces informations. C'est alors qu'il m'explique la procédure suivie par ce cabinet : lorsqu'il reçoit la demande d'un affréteur dans une zone géographique particulière, le courtier a préalablement compilé toutes ces informations dans un fichier et utilise des sites de géolocalisation afin d'avoir une représentation globale, donnant une multitude d'informations, comme le nom de l'armateur et le type de bateau concerné, ici la recherche porte sur un transport de vrac liquide, de l'acide phosphorique. Cette géolocalisation peut également être un moyen de négociation car le courtier peut se rendre compte, comme c'est le cas cet après-midi, qu'il y a un grand nombre de bateaux disponibles sans chargement fixé, au large. Ces conditions en amont sont autant d'éléments qui pourront servir à amorcer la discussion future avec le ou les armateurs contactés.

[Extrait du carnet de recherche 16 octobre 2016]

Cette compilation de données, que constitue la phase de recherche préalable, se conclut par l'envoi des propositions auprès de quelques armateurs, jugés compétents et disponibles aux dates et lieux indiqués par le client. La seconde phase de la négociation débute au moment où les armateurs contactés font suite à la demande en formulant une première proposition tarifaire. Ils répondent en donnant des indications plus ou moins précises, des engagements, prix et conditions qu'ils sont en mesure de formuler au regard de l'état du marché actuel et des anticipations de celui-ci, si le transport a lieu dans plusieurs mois. Ceci constitue un élément central de la négociation. Le courtier d'affrètement maritime ne calcule pas le prix du voyage. Au mieux, il estime la crédibilité des propositions qui lui sont faites par les armateurs, au regard de sa propre perception du marché. L'idée que le courtier n'est pas dans une posture de construction du prix, vis-à-vis de son client affréteur, mais dans une démarche de conseil, est un élément qui a été particulièrement tangible dans l'un des entretiens auprès d'un courtier d'affrètement de vrac sec.

« Nous, on ne fait pas de « devis », on donne des indications que l'armateur fournit et manifeste un intérêt sur une cargaison et là, si elle est à peu près en ligne avec les attentes de l'affrèteur, on peut commencer à travailler (...) Quand on affrète un bateau, le taux de fret est calculé par l'armateur, en fonction de la durée estimée du voyage, il prend en compte le temps d'arrivée au port de chargement, le temps de chargement au port, le temps de voyage en mer entre le port de chargement et déchargement et le temps de déchargement, tout ceci donne un nombre de jours car il sait calculer les distances en fonction de la vitesse moyenne (...) En revanche le temps du bateau sur le port de chargement, on parle de cadence (5000 tonnes/ jour par exemple.) » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 14/04/2017.

Ces diverses propositions de prix pour assurer la prestation de transport sont largement conditionnées par des variables factuelles comme les dates et la distance du voyage mais aussi macroéconomiques, comme le prix du pétrole (Hummels 2007) ainsi que l'offre de navires et la demande de marchandises. Le courtier d'affrètement va alors recueillir l'ensemble des offres qui lui sont parvenues en retour. Même s'il n'est pas dans une posture de faiseur de prix, il conserve un œil critique sur les propositions qui lui sont faites. Afin de les juger et le cas échéant de les affiner, il va mobiliser d'autres dispositifs, sociotechniques, notamment de la littérature spécialisée.

Deux types de sources ont été particulièrement récurrents lors de l'exploitation des matériaux d'enquête. Tout d'abord, des sources plutôt généralistes sur le transport maritime, à l'instar des différentes publications et bulletins fournis par le BIMCO, notamment les différents dossiers « *check before fixing* ». Ces derniers sont construits sur la forme d'un guide qui propose, sous diverses rubriques, de faire le point sur les conditions actuelles du marché du transport avec des focus sur les dernières évolutions économiques, techniques et juridiques. D'autres sources, plus spécialisées et davantage confidentielles, sont mobilisées par les courtiers. Il s'agit des revues de marché, elles donnent des indications sur les tendances de fixation du fret selon les marchandises et les routes maritimes. « *Trade Winds* », l'un des leaders de la

diffusion d'information maritime est l'une des références qui a été, de nombreuses fois, mentionnée par les enquêtés.

Le recul réflexif que procurent ces informations permet au courtier d'affrètement de faire un choix et de privilégier l'une ou plusieurs des propositions qu'il a reçues. A l'issue, il contacte l'affréteur afin de s'entretenir avec lui sur les premières options formulées par le fréteur. C'est véritablement à partir de ce moment que débute la négociation, c'est-à-dire le processus par lequel les agents recherchent un accord sur la poursuite de leur relation d'affaires.

La phase suivante de la négociation prend la forme d'un jeu d'échange et d'aller-retour régulier entre les différentes parties prenantes, ces dernières ne traitant jamais directement. Si l'usage de l'informatique et du mail a occupé une place centrale jusqu'à présent, cette nouvelle phase de la négociation se déroule principalement au téléphone. Il s'agit de débloquer et/ou de préciser les exigences qui sont liées aux prix et surtout les conditions afférentes à ce tarif. L'extrait du carnet de recherche qui suit rend compte d'une observation au sein d'un cabinet de vrac sec, lors de la négociation d'un transport de blé, entre Anvers et Alger.

A l'aide d'un cahier, le courtier note les éléments de chacune de ses conversations qu'il relit entre deux coups de téléphone. Chaque courtier dans le cabinet dispose d'un téléphone fixe et d'un portable qui sonnent par alternances. Espacés de plusieurs minutes, il les relit avant de rappeler l'affréteur; la conversation porte sur la vitesse estimée du navire par l'armateur; l'affréteur a des doutes, le courtier le rassure sur le fait que cet armateur est de confiance et que ces estimations de vitesse se sont déjà vérifiées sur d'autres affaires. Pendant la conversation, le courtier en profite pour obtenir des confirmations sur d'autres éléments qui avaient déjà été évoqués plus en amont, notamment sur les jours de planche et la quantité définitive de marchandise, du blé dur, que le négociant sera en mesure de confier au transporteur.

Soucieux de rappeler l'armateur avant 16 heures pour lui confirmer que la quantité à transporter sera bien conforme à celle indiquée dans la

demande initiale, 40 000 tonnes de blé dur sur un Handymax

Sur la dizaine de coup de téléphone qui a rythmé la matinée, à aucun moment l'interlocuteur, côté armateur ou chargeur, n'a pas été joignable par téléphone. La discussion, en direct, est clairement privilégiée au mail.

[Extraits du carnet de recherche le 13 Avril 2017]

La prise de note et la reformulation des échanges que le courtier opère entre chaque appel, est révélatrice d'une nouvelle dimension de la relation d'affaire, la confidentialité des échanges. En clair, ce qui a été dit lors de la discussion avec l'un ne transparaît qu'implicitement dans un échange avec l'autre. Cette communication de coulisse (Pruitt 2009, p. 12) favorise une discussion franche et directe entre le courtier d'affrètement maritime et ses interlocuteurs. Le caractère non engageant sur ce qui est dit, au moment de la discussion avec le courtier, a pour effet de favoriser une expression claire des motivations et préoccupations. Garant de cette confidentialité, ce dernier est à même de distinguer les éléments qui sont ajustables et ceux qui ne le sont pas, ce qui est favorable à l'émergence d'un compromis, jugé mutuellement acceptable. Finalement, il se retrouve dans une logique de négociation assez proche de celle qui prévaut dans le monde de la diplomatie (Colson 2009) à la jonction du secret et de la transparence qu'il doit, statutairement, incarner auprès des différents protagonistes, en tant que mandataire de la relation de services.

Ces premiers éléments d'analyse du processus de négociation de l'affrètement maritime au voyage ont insisté principalement sur la normalisation qui cadre le contrat de transport sur lequel repose la négociation ainsi que sur la dimension sociotechnique qui vient en appui, le tout se déroulant dans un contexte de confidentialité des échanges. L'enquête a cependant révélé que ce processus ne s'inscrit pas dans le temps court, visant uniquement la satisfaction immédiate du « deal » mais s'inscrit, en réalité, dans le temps long, au travers d'une volonté de pérenniser la relation d'affaire au-delà de la transaction. Nous allons maintenant voir que la poursuite de cet objectif vient renforcer le caractère prudentiel du courtier, ce qui a pour effet de l'inciter très largement à dépasser le cadre formel de sa relation de service.

Au-delà du prix : établir une relation pérenne

La théorie du contrat social développée par Macneil (1980) nous invite à envisager la relation contractuelle dans une approche davantage relationnelle que transactionnelle. De cette manière, une large place est donnée aux ajustements informels qui permettent la réalisation du contrat sans un recours systématique au système juridique (Ambroise et *al.* 2009, p. 2). Si la vision du contrat développée par Macneil est quasi-exclusivement conceptuelle et nous éclaire peu sur le consentement contractuel (Barnett 1992), nous considérons qu'une transposition partielle à notre objet d'étude est de nature à expliquer les raisons qui poussent les courtiers d'affrètement maritime à envisager la transaction sur le long terme et à adopter des comportements visant à préserver l'une et l'autre des parties quelle que soit la situation.

La position d'interface, assurée par le courtier d'affrètement, peut le placer dans une situation de tension entre les intérêts de son client affréteur et ceux du prestataire de transport. Le courtier doit garantir à son client le meilleur rapport qualité/prix dans l'exécution du transport de marchandises sans que cela porte atteinte à son nécessaire besoin de préserver et enrichir son capital relationnel auprès des transporteurs maritimes.

Cette dichotomie entre volonté de coopération et stratégie de pouvoir, lorsque l'on se trouve en position d'intermédiaire obligé, a été déjà relevée dans les travaux de Thomas Reverdy (2009), portant sur la mise en concurrence de clients à l'égard de leurs fournisseurs-partenaires. Si ses travaux ont montré que compétition et collaboration sont toujours entremêlées à plus ou moins grande échelle, selon la relation d'échange et le degré d'incertitude, l'analyse de nos entretiens confirme que le client affréteur remet, entre les mains de son courtier, les capacités de co-préscription de la relation d'échange et, *in fine*, la décision de substituer l'un ou l'autre des « fournisseurs » de la prestation de transport maritime. Le terme de fournisseur pour qualifier les armateurs a d'ailleurs été mentionné dans l'un des entretiens que j'ai pu conduire, auprès d'un courtier de vrac sec.

« Je suis plutôt dans une démarche de soutien et d'aide de mes clients, les armateurs ; je les perçois comme des fournisseurs (...) Le rôle du courtier est d'expliquer et alerter. Si on a une offre peu chère mais avec des clauses très strictes, il faut expliquer les conditions et aller plus loin que le prix ; c'est là qu'on fait du conseil auprès de l'affréteur et qu'on lui est très utile. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/03/2016.

Cet extrait est particulièrement représentatif de la situation d'asymétrie d'informations (Akerlof 1970) qui demeure entre le « fournisseur » et le « client » : le fréteur qui dispose de toute la connaissance technique, liée à la navigation maritime, et l'affréteur dont le cœur de métier est davantage situé autour de la production et la commercialisation de sa marchandise. Si le courtier peut se retrouver dans un processus de négociation aux frontières entre le marchandage et la régulation (Thuderoz 2009), sa fonction de conseiller pour l'affréteur le place, d'emblée, dans un processus de négociation proche de la régulation, en ce sens qu'il accentue l'interdépendance entre les parties.

La facilitation de l'échange se traduit également par la capacité du courtier à anticiper les clauses qui pourraient perturber l'affréteur et ainsi retarder la transaction, voire la remettre en question durablement. Nous sommes ici en présence d'une nouvelle facette de la relation de service qui assure un travail d'interprétation (De Carlo 2004, p. 93) et d'anticipation des craintes et inquiétudes des acteurs.

« J'estime par $a + b$ les clauses du contrat qui peuvent être sujettes à malentendu pour le client - car l'armateur, lui, connaît tout cela - c'est le client qu'il faut rassurer, ou leurs représentants, les commissionnaires de transports ; il faut donc alerter le client sur les points chauds qui peuvent être mal appréhendés. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 16/10/2016.

Si le principal levier, dans le choix du fournisseur, reste le prix, l'enquête montre qu'il ne constitue pas uniquement le résultat d'une mise en compétition de fournisseurs, face à un cahier des charges standardisé. Le prix du transport, négocié par le courtier d'affrètement auprès de son client affréteur, reflète un accord qui a

vocation à perdurer au-delà de la signature de la charte-partie au voyage. Ce prix s'inscrit dans un maillage continu de la relation de service à partir de laquelle de nouvelles affaires pourront être négociées.

Nombre d'entretiens ont mentionné que le marché du transport maritime est un marché oligopolistique dans lequel l'apparition de nouveaux acteurs de taille mondiale, que ce soit du côté de l'affrètement ou de l'armement, n'est pas chose courante.

« Nous, contrairement à d'autres activités, le nombre d'intervenants de taille importante dans le maritime est quand même limité, c'est assez dur de gagner des nouveaux clients, côté affréteurs, qui ont le poids pour exporter du gros volume régulièrement, donc il ne faut pas perdre ceux que l'on a ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/03/2017.

Ce constat empirique renforce la volonté des acteurs de concevoir la relation d'affaire dans le temps long. Deux entretiens, auprès d'acteurs provenant d'endroits différents de la chaîne de valeur du vrac sec, un armateur et un courtier, ont particulièrement insisté sur le fait que le prix du transport, outre une prestation à un moment précis, symbolise aussi une pérennisation de la relation d'affaire post-contractuelle.

« Le prix doit refléter une relation pérenne entre l'armateur et le client car si l'armateur est trop bas en termes de prix, il va perdre de l'argent et mettre la clé sous la porte ; s'il est trop haut, le client va partir et/ou être en difficulté. » Armateur de vrac, entretien réalisé le 01/03/2017.

« On ne fait pas appel à un courtier juste pour des prix et des navires, parfois quand on commence la recherche, on a des armateurs qui nous hurlent littéralement dessus parce que l'affréteur est pressé et l'armateur, lui, il ne peut pas immobiliser un bateau comme cela ! Le courtier est là pour amortir les tensions, on parle des prochaines affaires qui pourraient voir le jour si tout se passe bien. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2017.

Créer les conditions favorables à l'émergence de futurs « deals », dans un contexte de marché où l'apparition de nouveaux clients ayant atteint une taille critique est incertaine, est donc l'une des raisons principales qui justifie que le prix de la transaction est envisagé dans une perspective de long terme. Une autre raison figure dans les résultats de l'enquête. Elle se fonde sur une anticipation par les acteurs des fluctuations du marché à venir. Concrètement, même si une tendance de marché favorable est bien évidemment une opportunité dans les affaires à saisir, elle ne doit pas être totalement déconnectée d'une vision à plus long terme selon laquelle le marché pourrait se retourner. Deux entretiens dans le vrac sec, auprès d'un courtier et d'un armateur, font mention de la même période, l'avant crise 2008, pour illustrer cet état de fait.

« Comme nous les armateurs, on est toujours à la recherche de la cargaison, on a tendance à se faire imposer des chartes-parties et les taux sont bas en ce moment et on est plusieurs sur une affaire (...) par contre, quand le marché se renverse, c'est plus pareil et juste avant la crise de 2008, on était à des taux spot de 200 000 dollars, là c'étaient nous qui menions la danse mais il ne faut jamais trop en abuser, après ça te retombe toujours sur la gueule. » Armateur de vrac sec, entretien réalisé le 08/02/2017.

« A contrario, avant la crise de 2008, les taux de fret étaient très hauts parce que la demande de transport, en céréales, était gigantesque et donc, on avait très peu de bateaux ouvert car ils tournaient énormément à l'époque (...) ici, c'est l'affréteur qui est prêt à payer plus pour avoir son bateau, tout le monde en profite quand il a le pouvoir, ça reste le monde des affaires, hein c'est pas les bisounours mais jamais, au point d'assassiner complètement, car on ne sait pas comment ça peut tourner dans quelques mois et ça on le sait, tous. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 18/01/2016.

La mise en place de comportements, visant à entretenir un certain climat de pérennité dans la conduite des affaires, a été totalement prédominante dans le matériau

d'enquête. Toutefois, afin d'approfondir cette question, il nous apparaît important, à ce moment du chapitre, de mettre l'accent sur des situations différenciées, des espaces de variations dans la négociation qui, bien que poursuivant le même but, mettent en lumière des spécificités propres à certains cabinets de courtage.

Mettre en lumière des espaces de variation

Nous allons maintenant mettre en exergue ce que nous nommons des espaces de variation au sein de la négociation du fret maritime. Nous considérons les « espaces de variation » comme des particularités, des spécificités circonscrites à certains aspects de la relation d'affaire que nous avons pu relever, dans le cadre de l'analyse du matériau d'enquête. Nous concentrerons notre analyse sur deux espaces de variations particuliers. En premier lieu, nous montrerons que si la stratégie de pérennisation de la relation d'affaire est, sur le fond, un but à atteindre pour tous les cabinets de courtage, la taille du cabinet influe sur la manière de l'atteindre. Ce temps particulier de l'analyse sera l'occasion pour nous de remobiliser la question de l'exclusivité qui existe entre certains clients, à l'égard de leur courtier dans les petits cabinets. Cela nous permettra d'envisager la dimension prudentielle de l'activité, dans ce nouveau registre de pérennisation de la relation d'affaire. En second lieu, nous nous intéresserons au cas particulier de quelques courtiers, anciens navigants. Il apparaît que cette expérience professionnelle est très fortement mobilisée afin de créer une forme de pérennité avec le client mais aussi et surtout, avec le prestataire de transport.

Une autre conséquence de la segmentation du marché du courtage est que les grands cabinets ont tendance à mettre en avant l'étendue de leurs supports techniques et opérationnels afin de marquer une séparation claire avec les moyens déployables au sein de plus petites structures.

« Je ne vois pas d'intérêt particulier à prendre une petite structure plutôt qu'une grande, une grande ne peut apporter que des avantages car les prestations de suivi et d'informations globales sont très importantes ce qui dépend bien souvent, du nombre de transactions effectuées, on a un accès à des informations que les autres n'ont pas, pour que nos clients fassent

de bonnes affaires, c'est un cercle vertueux (...) Je reconnais le grand professionnalisme de mes confrères dans les petites structures donc je fais attention à ce que je dis. Aujourd'hui, comme les affaires se font avec un seul courtier, c'est plus difficile pour les petites structures d'avoir de l'info fiable et précise. » Courtier de vrac sec dans un grand cabinet, entretien réalisé le 16/03/17.

Deux autres entretiens, auprès de courtier de vrac sec, ont fait référence à une stratégie, développée par le cabinet de courtage d'affrètement maritime leader en France, BRS. En outre, ce dernier propose des modules de formations en transport maritime à destination de ses clients affréteurs. Ceci a un double objectif : d'une part, faire la démonstration de toute l'étendue du réseau d'informations maritimes mobilisables ce qui a pour effet de rassurer le client. D'autre part, la formation des clients induit l'établissement d'une relation de confiance, teintée d'opportunisme (Neuville 1998, p. 87), qui a vocation à se stabiliser dans le long terme. Le premier entretien, conduit auprès d'un courtier de vrac sec dans un grand cabinet, met clairement en avant l'idée que la formation des clients est un moyen d'aplanir le risque et les incertitudes qui pèsent sur la pérennité de la relation d'affaire. Ceci est d'autant plus renforcé dans un contexte de globalisation où la concurrence entre les industriels est importante. Le second entretien relate l'expérience d'un courtier d'affrètement de vrac, à la tête de son cabinet de courtage, face à ce type de pratique.

« Le courtier peut aussi former ses propres futurs clients ; chez les affréteurs notamment, on peut former les gens qui vont gérer leur département affrètement et être ensuite en contact avec nous, ce qui est assez amusant (...) on a intérêt à le faire car on n'est pas propriétaire des relations de confiance, le client peut se faire racheter par une boîte qui travaillait avec nos concurrents, donc la formation des successeurs est importante et fait perdurer la relation et la confiance. » Courtier de vrac sec dans un grand cabinet, entretien réalisé le 16/03/17.

« BRS, j'étais leur concurrent et je les emmerdais ! Ils ont une moisson d'informations et des armateurs qui leurs font confiance parce que c'est

Paris ! C'est l'interlocuteur incontournable et il forme aussi les gens qui vont ensuite aller bosser chez les armateurs et les affréteurs ce qui entretient complètement le lien. » Courtier de vrac sec à la retraite, entretien réalisé le 16/07/2017.

Les petits cabinets, eux, n'ont pas les capacités de pouvoir opter pour ce type de stratégie. La pérennité de la relation d'affaire, si elle est toujours recherchée, prend une autre forme, celle de l'exclusivité à l'égard du client. Même si nous ne doutons pas que cela puisse également exister au sein des grands cabinets de courtage, les matériaux recueillis auprès des plus grands groupes sont insuffisants pour l'affirmer. En revanche, nous pouvons tout à fait formuler l'hypothèse que cette dernière, qu'elle soit tacite ou contractuelle, repose sur des logiques particulières, propres aux petits cabinets. Nous considérons, comme relation d'exclusivité, toute transaction qui se déroule dans un contexte de confiance poussée (Whitford 2005) entre le courtier et son client affréteur puisque ce dernier lui garantit une absence totale de compétition. Dans cette situation exceptionnelle, le client affréteur ne fait appel qu'à un seul courtier pour orchestrer la négociation.

Le cas le plus représentatif, en termes de développement de relation d'affaire exclusive, a été celui d'un cabinet de vrac liquide, situé dans le Grand-Ouest. Selon les clients, cette exclusivité est parfaitement contractuelle, circonscrite à un type de marchandise précis et dans un temps donné, souvent une année, à l'issue de laquelle le contrat devra être à nouveau négocié pour être prolongé. Il est intéressant de constater que la signature de ce type de contrat n'a pas généré, de la part du cabinet, un recul de sa commission, celle-ci est toujours aux alentours de 1.5% du fret.

Les clauses de son maintien se situent plutôt dans la dimension prudentielle de l'activité de courtage. Par ce moyen, l'industriel est pleinement rassuré de l'implication du courtier, en amont, pendant et surtout en aval de la transaction. Pour d'autres clients, cette exclusivité est informelle, elle ne repose pas sur l'existence d'un document juridique mais de manière tacite, le cabinet a la certitude d'obtenir la primauté sur une affaire et de pouvoir se positionner, en premier, si ses conditions sont jugées acceptables par l'affréteur. Là encore, le prix du transport n'est pas forcément

la variable d'ajustement tant que celui-ci est conforme à l'état du marché, la dimension prudentielle de l'activité est davantage déterminante.

De nombreuses discussions ont porté, sur ce sujet, avec les courtiers de ce cabinet de vrac liquide et il est apparu, que si la relation d'exclusivité ne repose pas sur une baisse des tarifs, elle s'appuie, en revanche, sur une augmentation de la prestation de services qui dépasse largement le simple cadre alloué traditionnellement au mandataire.

Ce cas de figure a été une exception. Si d'autres courtiers ont évoqué l'existence de liens privilégiés à l'égard de l'un ou de plusieurs clients, aucun n'a revendiqué construire l'écrasante majorité de ses transactions sur ce modèle. Approfondir l'analyse, sur ce cabinet notamment, par la mise en place d'entretiens auprès des clients, n'a pas été possible durant l'enquête. Nous restons donc prudents quant à l'exhaustivité des raisons qui ont permis l'avènement de ce type de relation exclusive.

Si l'ensemble des courtiers d'affrètement de vrac ont insisté sur l'importance de nouer des relations fortes avec leurs client affréteurs dans la mesure où ce sont eux qui, en tout premier lieu, proposent les affaires, l'enquête a établi un autre espace de variation. Il concerne uniquement les courtiers d'affrètement maritime qui ont un ancien passé de navigants de la marine marchande. Pour mémoire, seuls deux courtiers de vrac sec, ayant un passé de marins, ont pu être interrogés dans le cadre de l'enquête. L'analyse du matériau a révélé que ces derniers ont particulièrement insisté sur leur capacité à développer des relations d'exclusivité à l'égard de certains prestataires de transport, dans le but d'aplanir les incertitudes de l'affréteur.

Certes, d'autres courtiers de vrac sec ont aussi développé des contacts privilégiés avec certains armateurs, réputés fiables et compétitifs. Toutefois, la question de l'exclusivité à l'égard du transporteur n'a été évoquée que dans le cadre des entretiens, réalisés auprès de courtiers ayant un passé de navigants. Si l'expérience professionnelle antérieure est mise en avant pour disposer d'un réseau étendu de transporteurs maritimes, c'est surtout dans sa capacité à rassurer l'affréteur qu'elle est mobilisée et c'est précisément, sur ce point que nous discernons un espace de variation.

« Moi, mon passé de navigant et à la fin de commandant, m'a donné la reconnaissance et le réseau côté armateur, et me permet de rentrer dans le détail avec l'affréteur (...) dans le circuit du blé, c'est différent, on connaît tous les armateurs de blé avec les flottes, c'est petit en fait et on peut apporter un contrat compétitif pour utiliser les bateaux plusieurs fois dans l'année, ils veulent continuer à bosser avec ceux qu'ils connaissent, le changement de transporteur fait peur à l'affréteur. » Courtier de vrac sec à la retraite, anciennement à la tête de son propre cabinet, entretien réalisé le 16/06/2017.

Un prolongement de cette relation d'exclusivité a été évoqué, lors d'une discussion avec un courtier à la retraite, ancien commandant de navire. Il s'agissait de notre deuxième entretien en face à face à son domicile.

J'étais tellement bien avec mon client et mon ami armateur que certains deals étaient presque automatiquement gérés, tout le monde se faisait vraiment confiance, c'était un autre temps : il y'a longtemps, ça a changé, depuis faut toujours tout renégocier (...) en fait, pour faire un nouveau contrat, on pouvait mettre une clause qui dit que tu reprends intégralement les conditions d'un autre voyage, déjà réalisé avec les mêmes clients, ça fait gagner du temps à tout le monde et ça rassure aussi.

[Extraits du carnet de recherche le 27 Avril 2017]

Dans un premier temps, la portée de cette anecdote n'a pas été évidente. La lecture de l'article de Mamadou Sow (2010), sur la clause « *as per last* », a permis par la suite de faire un lien plus explicite avec l'idée de pérennisation de la relation d'affaire. Comme le stipule l'auteur, dans les premières lignes de son article : « *Dans l'affrètement au voyage, la clause "as per last" opère, comme son intitulé l'indique, par renvoi aux termes et conditions dernièrement convenus entre les mêmes parties. Ce qui suppose, ici, que ces parties ont déjà conclu, dans le passé, un contrat d'affrètement gouvernant un voyage similaire que celui - en cours de négociation ou déjà conclu - qui intègre la clause « as per last » dans ses termes.* (Sow 2010, p. 2) ». Le recours à cette clause n'a été mentionné que par un seul courtier ayant un ancien

passé de navigant. S'il est nécessaire d'être extrêmement prudent sur l'interprétation, il n'en demeure pas moins que la mobilisation de cette clause est un indicateur du degré de confiance qui existe entre le client et son courtier puisque les conditions de la dernière affaire sont reconduites dans les mêmes termes.

Loin de tenter d'y voir une portée générale à l'affrètement au voyage, nous considérons que cette anecdote, aussi succincte soit-elle, laisse entrevoir les possibilités d'un espace de variation propre aux anciens navigants. En effet, dans ce cas de figure, la mobilisation de la clause « *as per last* » n'a été rendue possible que par l'existence d'une relation d'exclusivité entre tous les acteurs de la chaîne de valeur.

Cette sous-partie a mis en lumière des espaces de variation dans les stratégies mises en œuvre afin de pérenniser la relation d'affaire. L'examen de ces dernières, aux prismes de la taille du cabinet de courtage ou de l'expérience professionnelle antérieure du courtier, dévoile des différenciations importantes dans la manière de conduire les affaires. Nous allons, à présent, poursuivre notre analyse du processus de négociation dans son ensemble et porter notre regard sur le temps final de la contractualisation de l'accord.

Afin que ce dernier soit durable encore faut-il, outre la rédaction à proprement parler des clauses, que les parties aient une même lecture des termes employés dans la langue des affaires. Bien souvent, l'anglais n'est pas la langue maternelle de tous les protagonistes, il faut donc que le tiers facilitateur fasse en sorte d'être parfaitement sûr que tous les termes sont maîtrisés et ont la même signification pour les parties en présence. Le courtier, en plus d'accompagner la négociation, assume également une fonction de rédacteur-traducteur.

2.3 Finaliser l'accord, rédiger le contrat

Rédacteur de la charte-partie

Le résultat du processus de négociation obéit à une formalisation concrète qui prend la forme d'un contrat de transport. En tant que rédacteur de la charte-partie, le courtier a la charge de veiller à ce que les éléments contractuels qui ont fait l'objet

d'une négociation soient à la fois rédigés conformément aux attentes et aux échanges qui ont rythmé la négociation mais soient aussi perçus de manière identique, par tous les acteurs concernés.

Le courtier se doit donc de consigner définitivement chacune des clauses de la charte-partie. Outre sa valeur juridique, la charte ainsi libellée symbolise le consensus auquel les parties sont parvenues. Celui-ci transparaît dans la retranscription de l'ensemble des points qui ont été abordés dans le cadre des échanges. Après une dernière relecture par l'affréteur et le fréteur, le courtier recueille leur signature. Si le courtier et son cabinet sont mentionnés sur la première page en qualité de mandataire, il ne signe pas formellement, en bas de page, la charte-partie au voyage. L'ensemble des entretiens ont fait mention de cet aspect formel de la relation d'affaire, un entretien mené auprès d'un courtier de vrac liquide, suite à une période d'observation dans son cabinet, l'illustre bien :

« Une fois qu'on a négocié la charte-partie, mon rôle est de faire un récapitulatif sur ce qui a été fait et conclu, on est dans une négociation « accept / reject » puis, une fois que tout est ok, on fait le récapitulatif de ce qui a été accepté mutuellement et c'est fixé ! L'affrètement est conclu, alors j'établis la charte-partie et je la fais signer aux deux parties. (...) puis faire passer la facture de fret pour que l'affréteur paie l'armateur, le fret doit être payé avant le chargement, c'est un grand principe du maritime. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé par téléphone le 26/06/2017.

Loin de constituer une étape anodine de la transaction, la phase de rédaction soulève d'importants questionnements. Si elle correspond à un attendu juridique primordial, la formulation des différents libellés du contrat de transport nécessite un travail de réflexion et d'interprétation approfondi. Rédigé dans une seule langue commune, l'anglais, le choix des termes, tout comme leurs potentielles interprétations par les acteurs concernés, fait l'objet d'un travail de fond qui mobilise, là encore, une double dimension : à la fois formelle, puisque l'emploi de lexiques internationaux est

plébiscité, et informelle, puisque le choix et la formulation de certains termes clés sont utilisés, en fonction du « passé » que le courtier a avec son client affréteur.

Une fonction de traducteur/interprète

La négociation du fret maritime ne saurait être prise en considération sans l'activité de traduction qui accompagne la rédaction de la charte-partie. Toutes les modalités de négociation que nous avons mises en lumière jusqu'à présent, du préaccord à l'accord, se conduisent en anglais. Le récapitulatif final de l'engagement, matérialisé dans le contrat de transport, est donc lui aussi rédigé dans la « langue des affaires ». Pour mémoire, cette activité de rédaction-traduction n'est pas nouvelle, elle remonte aux origines de la profession puisque, historiquement, le courtier maritime utilisait sa maîtrise des langues étrangères afin d'assister les capitaines de navires étrangers, en escale, pour être en règle avec les douanes. C'est d'ailleurs pour cela qu'il était connu en tant que courtier maritime-interprète et conducteur de navires.

Nous préférons employer, dans le cadre de ce travail, le terme de rédacteur-traducteur plutôt qu'uniquement traducteur. La traduction fait traditionnellement référence aux méthodes¹¹¹ permettant le passage d'une langue « source » vers une langue « cible » avec pour objectif de minimiser, autant que faire se peut, les risques de failles stylistiques et cognitives (Yao 2018, p. 75) qui peuvent survenir durant ce processus. Or, l'ensemble des échanges et des interactions qui ont lieu dans le cadre de la négociation du fret maritime, se font d'ores et déjà en anglais, ainsi le terme de traducteur ne nous semble pas totalement tenir compte de cette partie de leur activité. Il nous apparaît plus juste de considérer que ce travail de traduction consiste à transposer une négociation commerciale dans une langue des affaires avec ses expressions et ses abréviations bien spécifiques, dans une nouvelle, la langue du « *shipping* ». L'association des termes rédacteur et traducteur est donc davantage appropriée pour en rendre compte.

¹¹¹ Pour mieux appréhender la complexité qui entoure le phénomène de traduction littéraire, le lecteur pourra se reporter à l'article de Jean-Yves Masson (2019) « La traduction entre critique et création ».

À la différence d'un traducteur littéraire qui dispose d'un texte complet et se doit de le comprendre afin de le restituer le plus fidèlement possible dans la langue traduite, le courtier, lui, ne peut se baser que sur un modèle de charte-partie, déjà partiellement rédigé en anglais. Il doit le compléter en transcrivant formellement les attentes des deux parties. Cette activité, bien que moins visible dans le processus de négociation, revêt pourtant une importance capitale pour la poursuite des affaires. L'interprétation des clauses de la charte-partie par les acteurs doit être similaire. Le choix des mots, dans le document final, est aussi central que la fixation du prix et l'établissement précis de l'itinéraire, notamment lorsque survient un litige.

Cette difficulté qui fait partie intégrante des missions du courtier a été particulièrement abordée dans plusieurs entretiens auprès d'acteurs positionnés à des endroits différents de la chaîne de valeur, notamment l'affréteur. Le premier entretien, mené auprès d'un négociant en charbon, met en évidence que l'usage de l'anglais, bien que systématique, n'est pas la langue maternelle de tous les protagonistes. Ce constat empirique soulève donc un risque de biais important quant à l'interprétation des différentes clauses. Il permet cependant de mettre en lumière une nouvelle facette prudentielle de l'activité de courtage. Le second, conduit auprès d'un courtier de vrac sec, insiste sur une distinction entre savoir parler un anglais courant et la maîtrise de ce qui est communément appelé par les acteurs, « la langue du *shipping* ». L'interprétation des termes qui figurent dans le contrat est facilitée par le recours à un nouvel outil normalisé, un lexique international édité lui aussi par le BIMCO. Ce dernier vient en appui des chartes-parties types.

« Attention, sur les clauses on a tous le français comme règle de base ! Et donc, en cas de souci, l'interprétation de l'anglais est primordiale car chaque mot à son sens, changer l'équilibre de la phrase c'est changer les termes, le bon courtier est presque un avocat qui est capable de voir chaque clause écrite en anglais et les risques que cela peut ouvrir. »
Analyste de fret au sein d'un grand groupe international de négoce,
entretien réalisé le 31/03/2017.

« Maintenant les affréteurs commencent à avoir de la connaissance dans le maritime mais parfois ils ne savent pas ce que c'est qu'une charte-partie, alors là en anglais et en français on traduit, il faut le conseil à tout instant dans la négociation et la réalisation du voyage, je suis très attentif sur ce point (...) il faut donc faire très attention avec les nouveaux avec qui on travaille, qui peuvent se tromper sur les termes. Nous, on a un lexique d'affrètement pour les abréviations que chacun doit comprendre, après c'est vraiment une histoire de feeling et c'est le rôle du courtier de clarifier et de vérifier. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/06/2017.

Le BIMCO ne propose donc pas uniquement des contrats standardisés à ses membres, il met également à disposition un lexique international¹¹² intitulé « *The Laytime Definitions for Charter Parties* » à partir duquel les intervenants peuvent convenir d'une harmonisation, sur les termes employés lors de la négociation et qui seront, ensuite, repris dans les clauses de la charte-partie. Nous sommes donc en présence d'une nouvelle forme de normalisation qui a pour fonction de favoriser la compréhension réciproque d'une langue des affaires qui peut être imparfaitement ou différemment maîtrisée par les acteurs.

Ce lexique a été rédigé et est promu par une multitude d'organisations internationales maritimes reconnues parmi lesquelles la Fédération des Associations Nationales de Courtiers et Agents Maritimes (FONASBA) le Comité Maritime International (CMI) ainsi que l'entreprise « Baltic Exchange ». Il propose une définition précise pour une trentaine de termes, jugés primordiaux, afin de fixer les conditions du voyage. Si son utilisation a été souvent mentionnée afin de réduire l'asymétrie d'information entre l'affréteur et le fréteur, il ne constitue au mieux qu'un document de cadrage général. Il est très souvent revenu, durant l'enquête, que l'usage répété des abréviations par les transporteurs maritimes peut être sujet à interprétations et créer un sentiment d'incertitude auprès de l'affréteur que le courtier se doit de palier lors de la rédaction finale.

¹¹² Pour consulter le document (cf. l'annexe 6).

« Le BIMCO propose des chartes-parties et un lexique international, ce sont des bases solides pour mener la négociation, le courtier connaît tout cela et souvent le client, lui, ne connaît pas ! Donc il vaut mieux tout écrire de manière que les gens comprennent (...) quand le client lit « AGW » all green well, ça permet de se couvrir selon la météo et l'armateur aime bien qu'on blinde d'abréviations ce qui est parfois compliqué à suivre pour le client ! il faut l'anglais mais il faut aussi parler la langue du shipping ! »
Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 04/03/2017.

Rédiger et traduire en fonction des attentes, intériorisées par les acteurs eux-mêmes, s'inscrit donc pleinement comme une phase déterminante de la négociation du fret maritime. Nous percevons mieux, au travers du prisme de la rédaction-traduction, toute la complexité de la négociation rédactionnelle (Zartman 2014, p. 164) qui structure les échanges entre les parties, la recherche du mot juste ou plus exactement d'un sens attribué équitablement perçu par les différents intervenants. En ce sens, la fonction de rédacteur-traducteur correspond à une vision de la négociation dans laquelle l'interprétation du langage et des symboles occupe une place prépondérante (Putnam et Roloff, 1992). Ici, la négociation n'est donc pas uniquement envisagée dans sa capacité à prévenir et réduire les conflits futurs mais aussi comme un mécanisme visant à diminuer les discordances (Soubrier et Thuderoz 2010, p. 54). L'extrait suivant du carnet de recherche relate une situation concrète visant à réduire ces effets au moment de la rédaction d'un élément technique de température et de pression, pour le transport de gaz.

À la fin de la journée, lorsque le téléphone se fait plus silencieux, les trois associés font le point sur les affaires à finaliser. Une table est entièrement dédiée à l'exposition des dossiers en cours, classifiés par couleurs (une pour chaque zone du monde) de grandes étiquettes blanches rappellent, sur chaque couverture de dossiers, les initiales de l'affréteur et de l'armateur ainsi que la date du voyage. L'un après l'autre, les courtiers relisent chaque dossier afin de vérifier que l'ensemble des clauses sont correctement rédigées. Dans ce contexte, je comprends qu'une charte-partie bien rédigée ne se mesure pas à la qualité littéraire de l'anglais

mobilisé mais bien à la précision des mots employés. Les courtiers cherchent à traduire les aspirations des deux parties, tout en anticipant les problèmes éventuels qu'une tournure de phrase ou une abréviation pourraient poser pour l'une ou l'autre des deux parties. Durant ce laps de temps studieux, consacré à la relecture, les courtiers d'affrètement, à plusieurs reprises, s'interpellent les uns les autres : « Tu crois que si on pose le seuil maximal de température en degrés Celsius et pas en Fahrenheit, ça peut poser un problème ? Du coup, on fait quoi : on met les deux ? Il ne faudrait pas embrouiller l'affréteur... ». Après quelques hésitations, la décision est prise de ne faire apparaître le seuil de température qu'en degrés Celsius. Les notes sont ajustées et relues une dernière fois puis envoyées par mail, d'abord à l'affréteur puis dans un second mail, à l'armateur. Il est intéressant de constater que les deux adresses électroniques n'apparaissent jamais dans le même courriel de sorte que le courtier d'affrètement reste l'interlocuteur privilégié des deux parties qui dispatche les informations et les documents et qui collecte les retours, durant toutes les phases de la négociation.

[Extrait du carnet de recherche, le 28 juillet 2017]

Cet extrait du carnet de recherche montre bien que l'affréteur bénéficie d'une attention toute particulière au moment de la rédaction du contrat. Ses anticipations, supposées par les courtiers, conditionnent pour une large partie, les termes qui seront finalement employés dans le document final. Par ailleurs, le rôle d'intermédiaire du courtier est renforcé du fait que même lors du récapitulatif, les deux adresses mails, du fréteur et de l'affréteur, ne sont jamais directement visibles par les parties prenantes. La séparation stricte qui rythme la relation d'affaire perdure au-delà de la signature. La sous-partie suivante va être l'occasion de mettre en lumière une thématique, encore très présente dans le monde maritime, caractéristique d'une reconnaissance mutuelle des acteurs à travers leur courtier d'affrètement maritime.

Un engagement sur l'honneur

L'engagement contractuel des deux parties marque la fin de la négociation. Si la signature du contrat lui donne sa valeur juridique, il n'est pas toujours indispensable d'avoir recueilli au préalable les signatures pour débiter les opérations. Un accord téléphonique ou un mail peut suffire et faire office d'engagement réciproque. Alors que l'on pourrait penser qu'à l'issue de la négociation, le courtier cherche à obtenir au plus vite l'engagement formel des cocontractants afin d'entériner « légalement » la transaction, l'observation et les entretiens ont montré une réalité plus nuancée, basée sur des logiques informelles d'engagement et de réputation. La valeur opératoire d'une reconnaissance mutuelle des acteurs (Trompette 1997, p. 818) qui dépasse une vision proprement opportuniste des comportements, est davantage à rapprocher dans une forme de référence à l'honneur, à la parole donnée et au caractère crucial du respect des engagements, dans la structuration informelle de la légitimité des acteurs eux-mêmes.

Le courtier se place ainsi d'autant plus dans une position qui garantit la fiabilité des acteurs qui ont pris part à la négociation. L'extrait du carnet de recherche qui suit, rend compte de l'une des premières observations, réalisée dans un cabinet de courtage de vrac liquide, durant la contractualisation finale d'une charte-partie. La proximité affichée avec le client et le transporteur prend la forme d'un engagement informel qui suffit pour conclure la transaction. Cet élément a été aussi particulièrement visible, lors d'un entretien auprès d'un courtier de vrac sec.

Après avoir assisté à une ultime négociation par téléphone, pour finaliser un affrètement entre le port de Rotterdam et de Ravenne, l'affaire est conclue, le courtier, dès la fin de sa conversation avec l'armateur, rappelle immédiatement l'affréteur pour lui confirmer les derniers termes de la charte-partie, encore en suspens. Une fois cela fait, l'affréteur confirme les termes de la transaction. L'ensemble des clauses de la charte-partie sont donc validées, du moins oralement, par les deux parties. A ce moment précis, je demande au courtier qui m'avait permis d'assister à cette négociation, si l'attente de la signature par les deux parties n'est pas

une source d'angoisse supplémentaire car, à ce stade, les seules traces visibles de la négociation sont quelques mails laconiques et de longues conversations par téléphone. D'un air plutôt amusé, il me répond alors que dans le maritime et plus particulièrement dans le courtage, où la confiance et la réputation sont les maîtres mots pour continuer à avoir des clients, la parole donnée, même uniquement par téléphone, vaut engagement, les documents « écrits » ne sont pas indispensables pour lancer une opération.

[Extrait du carnet de recherche le 16 Octobre 2016]

« Les affaires se font au téléphone, c'est la parole ! Et après, on se confirme par écrit mais le mec en face s'en fout, si je lui dis que c'est bon, alors je me suis engagé, donc c'est bon et il le sait. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 14/11/2017.

Si les référentiels de l'honneur et de la parole donnée ont été très présents durant les entretiens, ils ne constituent pas pour autant la norme absolue de l'affrètement maritime au voyage. Il est plus pertinent de les concevoir comme une marque supplémentaire de proximité que le courtier est en mesure de déployer auprès de certains clients avec qui il a un passé de relations déjà important. Ainsi, si une majorité de courtiers a souligné que la parole vaut engagement, que ce soit dans les informations transmises ou dans la rédaction des décisions prises, une partie des entretiens, conduits auprès de courtiers évoluant dans le même secteur de marchandise, a fait référence au fait que les comportements de l'affréteur, sur le sujet, ont évolué et tendent à se rapprocher davantage du registre formel. Si nous ne pouvons pas nier qu'une forme de tradition de l'oralité, garante d'une reconnaissance mutuelle des acteurs, existe bel et bien, elle demeure circonscrite à des relations d'affaire déjà très largement pérennisées.

« Oui ça a existé mais c'est beaucoup moins vrai maintenant, tant qu'ils n'ont pas écrit, ça ne bouge plus ! Alors qu'avant, la parole donnée suffisait, c'était vrai, on faisait les ordres d'affrètement au téléphone. »
Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 09/04/2020.

Ce temps particulier de l'analyse a montré que la rédaction finale des clauses de la charte-partie au voyage n'était pas une simple synthèse des éléments échangés. Un vrai travail de réflexion et d'interprétation en amont est indispensable pour garantir la stabilité de l'accord et *in fine*, la pérennité de la relation d'affaire. Nous allons, à présent, porter notre attention sur la suite de la transaction et plus précisément, sur une conséquence particulière induite par la signature de la charte-partie au voyage que nous qualifions, dans le cadre de ce travail, de transaction-pivot de la marchandise.

2.4 Le véritable basculement terre/mer de la marchandise

La contractualisation de la charte-partie au voyage marque l'aboutissement du processus de négociation. Les différentes étapes successives, constitutives de la négociation, ont permis de faire émerger le consensus sur lequel le fréteur et l'affrètement ont décidé de s'accorder afin que la transaction puisse se réaliser. C'est à ce moment précis qu'elle devient pivot dans le sens où elle déclenche l'engagement ferme que la marchandise basculera de la terre vers la mer.

Nous allons concentrer notre analyse sur deux conséquences de ce dispositif pivot. Tout d'abord, nous montrerons que l'étude de ce processus de négociation ne se limite pas à une meilleure compréhension des dispositifs micro qui structurent l'affrètement au voyage. Nous envisagerons ce basculement de la marchandise à l'interface terre/mer dans une perspective davantage macro. Puis, l'expédition, par voie maritime, de la marchandise sera aussi l'occasion de dévoiler une nouvelle frange informelle de l'activité de courtage, dans le suivi de la transaction.

Une analyse originale de la jonction entre terre et mer

Le point de jonction entre la marchandise à terre et son transport maritime est traditionnellement illustré, dans les travaux, sous l'angle de l'espace portuaire et de sa compétitivité (Levinson 2006 ; Guillaume 2016), notamment dans sa capacité à fluidifier les connexions avec l'*hinterland* (Merk et al. 2011) et à s'insérer dans des transports multimodaux pour se transformer en *hubs* mondiaux (Bernardie-Tahir 2000 ; Frémont et Ducruet 2004). Il apparaît que cette analyse est particulièrement

pertinente pour rendre compte des évolutions du transport maritime sous l'angle des lignes régulières et de certaines marchandises, comme le conteneur, qui font l'objet d'une très forte planification et rotation. Notre enquête, en se concentrant sur l'affrètement au voyage d'une part et sur le transport de marchandises vrac d'autre part, nous a permis de relativiser cette approche et de montrer qu'un autre point de jonction entre la mer et la marchandise existe et doit être pris en compte.

Sur ce segment précis de l'activité, l'analyse des grands *hubs* mondiaux se révèle insuffisante. A la différence de l'exportation maritime de marchandises sur les lignes régulières, l'affrètement au voyage repose majoritairement sur une intermédiation de marché, incarnée par la figure du courtier d'affrètement maritime. La signature de la charte-partie au voyage marque le déclenchement d'un dispositif pivot, au sein de cet agencement organisationnel (Boissin et Trompette 2017, p. 78) actionné par ce que nous nommons, dans le cadre de cette enquête, transaction-pivot. En tant qu'interface entre le fréteur et l'affréteur le temps d'un voyage c'est lui qui, au travers du processus de négociation qu'il orchestre, incarne la transaction à l'origine du déplacement de la marchandise que nous considérons comme étant le véritable point de jonction entre la terre et la mer, en réalité bien loin des quais, dans les bureaux des courtiers d'affrètement maritime.

Nous ne contredisons pas le fait que les opérations de chargement et de déchargement, entre le navire et le quai, demeurent à la charge de la manutention portuaire. Cette dernière a d'ailleurs connu de profonds bouleversements organisationnels (Rezenthel 1999 et 2004 ; Teillard 2011 ; Charbonneau 2013) afin de flexibiliser l'affrètement des navires. Plus largement, le complexe portuaire, à l'heure de la mondialisation et des *hubs*, est au cœur de grandes réformes structurelles qui tendent à profondément bouleverser la logistique de l'interface terre/mer (Foulquier et Lamberts 2014).

Toutefois notre enquête, en déplaçant le curseur de l'analyse, a révélé que c'est la contractualisation de la charte-partie au voyage, depuis les bureaux des courtiers d'affrètement maritime, qui rend concrètement possible le basculement logistique de la marchandise de la sphère terrestre à la sphère maritime. C'est en effet

la négociation et la finalisation de la charte-partie, mise en place par le courtier, qui est donc le moment déterminant de la chaîne du point de vue des transactions logistiques puisque c'est à partir de cet accord que la marchandise va se déplacer du complexe portuaire au navire et, de la sphère terrestre vers la sphère maritime. Nous allons maintenant montrer que, contrairement à ce qui pourrait être statutairement attendu, le courtier continue à jouer un rôle actif durant le voyage de la marchandise.

Un dépassement du cadre formel suite à la signature

Si l'on s'en tient au rôle de mandataire qui prévaut, lorsque l'on analyse le courtage d'affrètement maritime au voyage, on peut considérer que sa fonction se limite à rendre possible la rencontre opportuniste entre une marchandise à exporter par voie maritime et un bateau adéquat pour le faire, le temps d'un unique voyage. D'un point de vue purement statutaire donc, son implication devrait prendre fin en même temps que la signature de la charte partie puisque cette dernière légitime l'aboutissement de la transaction d'affrètement maritime.

La réalité de terrain du courtage d'affrètement maritime est bien différente : l'ensemble des matériaux de l'enquête, sur cette question, a révélé que la relation de service perdure au-delà de l'engagement statutaire, laissant entrevoir une nouvelle facette de la dimension informelle qui structure cette activité. L'intermédiation entre fréteur et affréteur est d'ailleurs maintenue au-delà de la signature, ce qui signifie que le courtier d'affrètement continue à assurer ses fonctions prudentielles, durant le voyage de la marchandise. Cette récurrence ne subit pas les effets de la segmentation du marché de courtage comme cela a pu être le cas précédemment. Les entretiens, menés auprès de grands cabinets, sont tout aussi unanimes sur ce rôle prudentiel, assumé de manière post-contractuelle.

« Par contre, sur le conseil et le suivi des chargements et autres, y'a pas de grosses différences entre les petites et les grosses structures, on fait le même boulot » Courtier de vrac sec dans un grand cabinet, entretien réalisé le 16/03/17.

Le courtier d'affrètement maritime incarne, à ce moment précis, le seul lien entre l'affréteur et sa marchandise durant le voyage, ce qui participe à réduire ses incertitudes et à aplanir certaines angoisses de ce dernier. En outre, il continue de pallier l'asymétrie d'information, en poursuivant son rôle de conseiller auprès de l'affréteur durant le temps où la marchandise est transportée. Plus précisément, il le tient régulièrement informé des évolutions du voyage et des conditions de la traversée. Il peut, le cas échéant, le renseigner sur la position occupée par le navire à un moment précis, principalement afin de le rassurer sur le fait que la date d'arrivée sera bien conforme à ce qui a été préalablement convenu dans la charte. Un entretien, conduit auprès d'un courtier de vrac sec, évoluant dans un petit cabinet de courtage, a particulièrement mis en avant que la dynamique de suivi et de conseils s'accroît singulièrement quelques jours avant le débarquement de la marchandise. Le temps crucial de la présentation du navire dans le port d'arrivée et le débarquement de la marchandise symbolise la fin véritable de la transaction.

« Ensuite, mon rôle va être de transmettre régulièrement à l'affréteur les notices (arrivée du navire dans la planche de chargement prévu) ou toutes autres infos, nécessaires pour lui, puis je l'avise régulièrement sur la position du navire et à partir de 15 jours avant l'arrivée au port de déchargement prévue jusqu'au jour J » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/03/2017.

Le rôle du courtier ne s'arrête donc pas à la contractualisation de la charte-partie au voyage comme son statut de mandataire pourrait le laisser penser. La relation de service qui le lie au fréteur mais surtout à l'affréteur dépasse largement le registre formel de la transaction et dévoile une nouvelle facette de son caractère prudentiel. Il conduit, au travers d'un entremêlement de logiques formelles et informelles, les différentes étapes de la négociation, depuis le préaccord et au-delà de l'accord, qui permettent que la transaction devienne pivot. La dernière partie de ce chapitre va nous permettre de dévoiler une ultime facette du caractère prudentiel de l'activité de courtage d'affrètement maritime. Celle-ci est particulièrement rendue visible par l'existence de situations dites singulières telles que les litiges qui peuvent survenir entre les protagonistes postérieurement à la signature de la charte-partie.

3 Dépasser le cadre formel de la relation de service face à des situations singulières

Dans cette partie, nous allons envisager le cas de situations que nous qualifions de singulières. Nous avons choisi ce terme car il reflète l'idée que la relation d'affaire a pris une tournure inattendue, c'est notamment le cas lorsqu'un litige survient entre les parties prenantes engagées dans la négociation. Les récents événements liés à la COVID-19 et la pandémie internationale qui en a résulté ont également eu des effets perturbateurs sur l'activité d'affrètement maritime. En pareilles situations, le courtier demeure au centre de la relation de service et assume une fonction de résolution des conflits qui dépasse largement les attributions inhérentes à son statut de mandataire.

3.1 La résolution des litiges post-contractuels, une deuxième négociation ?

Lors d'un différend entre le fréteur et l'affréteur, plusieurs situations peuvent se présenter. Le litige peut se régler à l'amiable, c'est-à-dire de manière informelle, en interne, sans mobiliser d'instance extérieure afin de trancher. Les parties cherchent donc à trouver entre elles un accord jugé mutuellement profitable, par rapport à la perspective d'une procédure judiciaire. Si cette première piste échoue, alors le litige sera remis entre les mains d'instances spécifiques. Dans le transport maritime, les Chambres Arbitrales Maritimes, même si elles constituent, en soit, un mode alternatif de règlement des conflits (Job 2012, p. 2), comparativement à une procédure judiciaire « classique », peuvent endosser ce rôle.

Rappelons à cet effet que la mention d'une Chambre Arbitrale Maritime, compétente en cas de conflit, est mentionnée dans la charte-partie au voyage et est aussi l'un des résultats de la négociation. Nous articulerons cette dernière partie du chapitre en deux temps. D'abord, nous montrerons que le courtier d'affrètement maritime demeure, même en cas de litige, l'interface des parties engagées dans le cadre

de la charte-partie. Ensuite, nous dévoilerons les raisons qui poussent le courtier à privilégier la gestion du conflit en interne, c'est-à-dire par règlement à l'amiable plutôt que d'en confier son traitement à une autorité extérieure.

Une interface qui se poursuit dans la résolution des litiges

Nous envisageons, à ce stade post-contractuel de la transaction, le litige comme un basculement possible d'un rapport qui est devenu, au fil de la négociation, concertatif, vers un rapport qui serait à nouveau davantage conflictuel. Alors que les intervenants ont la possibilité, en pareille situation, d'amorcer en direct une procédure de dédommagement envers les autorités compétentes et selon les termes particuliers, présents dans les clauses de la charte-partie au voyage, pour obtenir réparation, le courtier les incite à ne pas le faire. Ce mode de résolution alternatif des conflits ne concerne que les désaccords mineurs, comme le paiement des surestaries par exemple. Des litiges de plus grande ampleur, tels que des avaries ou des collisions en haute mer, échappent bien entendu à ce mode de règlement. En pareille situation, le courtier d'affrètement maritime dépasse ainsi le cadre de sa relation de service et endosse un rôle de catalyseur entre les parties (Touzard 2017, p. 191). Le terme de fusible qui est apparu dans plusieurs entretiens, notamment chez les affréteurs, nous a paru tout à fait illustrer le rôle que les courtiers endossent en pareille situation.

« Le courtier est avantageux pour trouver un navire et négocier le prix mais aussi lors d'éventuels litiges, c'est un fusible. » Négociant en grain, entretien réalisé le 17/02/2017.

« Et c'est là que les embrouilles commencent, le bateau avance à telle allure, tu ne m'avais pas dit ça ! Le ton monte, on passe le message via le courtier, on écrit à ce dernier c'est la boîte aux lettres, le bon courtier ne fait pas que boîte aux lettres c'est celui qui, quand il voit le message, va rappeler l'affréteur ou l'armateur pour calmer le jeu et rappeler les clauses du contrat, pour ne pas partir sur une cour d'arbitrage. » Analyste de fret au sein d'un grand groupe international de négoce, entretien réalisé le 31/03/2017.

C'est notamment le cas lorsque l'armateur est en droit de réclamer à l'affréteur le paiement de surestaries, en raison d'un retard au chargement ou au déchargement de la marchandise. Le courtier d'affrètement maritime demeure en position d'interface et prend à sa charge la résolution de ce conflit de manière totalement informelle, en privilégiant l'arrangement à l'amiable. Les résultats de notre enquête montrent que lorsqu'un litige survient, le courtier qui se veut garant de la préservation des relations d'affaires dans une perspective de long terme, va poursuivre sa fonction de tiers facilitateur afin d'inciter les différentes parties concernées à privilégier le maintien d'une zone de négociation (Chappe 2008, p. 77), en dehors de toute procédure réellement contentieuse ou judiciaire.

« Et en cas de litige, le client demande que l'on puisse négocier et faire valoir des arguments de façon à ce que l'on n'aille pas jusqu'à la Chambre Arbitrale Maritime car les deux parties ont intérêt à trouver un accord et un moyen d'entente, une somme financière acceptable pour solder le litige et ne pas aller en Chambre Arbitrale » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 18/04/2017.

Un mode de résolution du litige qui est apparu comme récurrent, consiste pour le courtier à détourner, en quelque sorte, le sens des clauses de la charte-partie et à prendre directement à sa charge auprès de l'armateur les compensations normalement exigibles de l'affréteur. Il peut ainsi, en guise de dédommagement, renoncer à sa commission, qui est traditionnellement payée par le transporteur. Ce mode de résolution de conflit en interne nous renseigne sur le dépassement de la relation de service qui s'opère en pareilles circonstances. Le courtier endosse une responsabilité qui n'est pas la sienne, en tant que mandataire, puisque son rôle se limite à faciliter la rencontre entre la marchandise et le transport. Il cherche par tous les moyens à préserver les relations dans le long terme avec son client affréteur, même si ce dernier est formellement en tort.

« Le courtier sert un peu de soupape, par exemple si au moment de faire les comptes, une clause du contrat pose problème, même si légalement on n'est pas responsable, on peut endosser la responsabilité pour ne pas

perdre le client (...) A la fin, au moment du calcul du qui doit quoi à qui, une erreur entre le jour franc et férié par exemple, peut nous coûter des dizaines de milliers de dollars, là on va alors s'asseoir sur notre commission pour garder le client. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/11/2017.

L'étude des litiges et de leurs résolutions à l'amiable par les courtiers offre donc une nouvelle perspective d'analyse du dépassement de leur relation de service. Au cours d'une observation a émergé un litige et son règlement s'est opéré à l'amiable, sans avoir recours à la Chambre Arbitrale Maritime. Les éléments suivants, issus du journal de recherche, en rendent compte. Il s'agissait du troisième jour d'observation au sein d'un cabinet de courtage de vrac sec, de moins de cinq personnes, qui se trouve dans le Grand-Ouest. Le litige reposait sur un déficit de quantité en grains que l'industriel s'était engagé à fournir à une date donnée (45 000 tonnes en lieu et place des 60 000 prévues).

En milieu d'après-midi, un vendredi [journée réputée assez calme car généralement l'ensemble des navires sont « fixés » avant le week-end], un affréteur industriel informe le courtier qu'il ne pourra pas produire à temps la quantité à transporter, négociée sur la charte-partie au voyage avec l'armateur. Au lieu des 45Mt, il ne pourra charger que 60 Mt. Le contrat est clair, l'affréteur ne respecte pas son engagement : il doit contractuellement s'acquitter de l'ensemble du prix du fret. Le courtier d'affrètement va tenter de rendre service à l'affréteur, en négociant directement avec l'armateur afin d'envisager une remise. Réunion de crise au sein du cabinet : les associés se réunissent autour du dossier, relisent consciencieusement le tout et réfléchissent à la stratégie à adopter et à la somme qu'il serait possible de négocier. Puis, l'associé principal décroche son téléphone et appelle l'armateur concerné. La conversation commence d'abord par des formules de politesse d'usage ; le courtier apporte quelques informations connexes à l'armateur sur d'autres contrats en cours que celui qui vise son appel puis, une fois cela fait, il rentre dans le vif du sujet et explique la situation. Un monologue de plusieurs minutes débute, avec une insistance particulière sur deux aspects

principaux : 1) moins de cargaison, c'est moins de temps au chargement et au déchargement et donc, de fait, un gain de temps pour l'armateur ; 2) l'affréteur, malgré sa baisse de production temporaire, va planifier au moins trois nouveaux chargements dans les prochains mois et un geste de bienveillance, de sa part, serait très apprécié du client pour l'avenir. Après quelques échanges, le représentant de l'armateur, assez apaisé tout au long de la discussion, accepte une baisse de 30 000 dollars sur le fret qu'il était en droit de réclamer. {Le fret total avoisinait ici les 650 000 dollars}.

À la fin de la conversation, visiblement satisfait, le courtier raccroche et engage la conversation avec ses associés, puis se tourne vers moi : « Le geste est plus fort que le prix ici ; tu vas me dire, 30 000 dollars, c'est rien pour eux, ce sont les leaders du marché ! Mais en fait, le client est valorisé de voir que l'on se bat pour lui arracher de meilleures conditions ». Le courtier, soucieux d'enrichir sa relation avec son affréteur, veut montrer qu'il est son conseiller et son atout dans la négociation du fret maritime, à chaque instant de la transaction.

[Extraits du carnet de recherche 18 Novembre 2016]

Cette situation nous montre une illustration du dépassement de la relation de service que le courtier d'affrètement maritime incarne, en orchestrant un arrangement à l'amiable. Si l'on s'en tient strictement au rôle supposé de mandataire du courtier, ses attributions devraient normalement se résumer à informer l'affréteur du montant des dédommagements dont il va devoir s'acquitter, conformément aux clauses de la charte-partie négociées en amont, ce dernier n'étant pas en mesure d'honorer totalement sa part du contrat. Rappelons à cet effet que le montant du fret est calculé, pour partie, en fonction de la quantité transportée.

Soucieux de préserver l'équilibre des relations entre les différentes parties, le cabinet ne cherche pas à minimiser l'impact de cet évènement auprès de l'armateur mais l'invite à dépasser cette situation de litige à court terme et à considérer sa relation avec l'affréteur dans une perspective plus longue. La mise en avant des futurs chargements potentiels pour lesquels l'armateur en question serait implicitement

prioritaire, apparaît comme l'argument principal qui l'a convaincu de renoncer à une partie des indemnités qu'il aurait été en droit de réclamer. En outre, cette observation dévoile que cette nouvelle négociation, visant à minimiser l'ampleur du litige, n'émane pas explicitement d'une demande de l'affréteur. Le cabinet a pris la décision de manière autonome, sans en informer au préalable l'industriel, de tenter d'obtenir de meilleures conditions auprès de l'armateur. Ces pratiques informelles accentuent donc tout à la fois le rôle d'intermédiaire-médiateur, tout autant que celui de garant dans la pérennité des relations d'affaires.

Éviter le juridictionnel, privilégier l'amiable

L'ensemble des entretiens ont montré que les courtiers font tout pour éviter d'aller jusqu'à l'arbitrage maritime. Les interactions entre les acteurs, dans le cadre de leur négociation, ne peuvent se résumer à une simple confrontation de rationalité monolithique (Trompette 1997, p. 816), uniquement orientée sur un montant de dédommagement. Elles se rapprochent davantage d'un pacte social qu'il faut honorer et qui s'inscrit dans un échange relationnel plus vaste (Macneil 1980) duquel la procédure judiciaire, pour des litiges mineurs, est exclue. Même circonscrit à un ensemble de conflits restreints, au regard des risques liés à la navigation en haute mer, éviter de passer par la cour d'arbitrage maritime est un objectif primordial qui a été mentionné, à la fois par les courtiers eux-mêmes mais aussi par d'autres intervenants de la chaîne de valeur.

Plusieurs entretiens auprès de courtiers d'affrètement maritime de vrac ont été particulièrement éclairants sur ce point. Ils ont notamment insisté sur le fait que si le courtier prend à sa charge, en dehors de tout cadre statutaire et surtout en dehors des dispositions de la charte-partie qu'il a participé à construire, la gestion de la résolution des litiges, c'est aussi dans un référentiel lié à l'honneur et à la confiance qu'il se doit d'incarner, au sein de la relation d'affaire. Envisager une procédure contentieuse formelle signifierait ne plus avoir foi en ce dispositif de résolution des conflits mineurs en interne et par voie de conséquence, remettre en cause les fondements mêmes de la relation d'affaire.

« Quand il y a un bon courtier, un bon armateur et un bon affréteur, tous de bonne foi, le courtier aide à régler le litige sans passer par l'arbitrage. Moi, dans ma vie de courtage avec 27 ans d'expérience, ça m'est arrivé une seule fois un arbitrage ! C'est un truc exceptionnel, ça ne doit jamais arriver quand on fait bien le boulot, donc nous, on va guider notre client pour ne pas aller vers l'arbitrage. Souvent, on gère les choses nous-mêmes. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/03/17.

« Dans notre métier ce qui compte le plus c'est la confiance, tout marche à ça, quand il y a un pépin, il faut que le client se dise qu'on est là pour gérer, si ça part en arbitrage, que tu n'as pas su gérer, alors ça veut dire que la confiance est rompue et là tu es mal, tu peux être sûr que le client ira voir ailleurs. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 16/10/2016.

Enfin, l'arrangement amiable orchestré par un tiers peut être perçu comme un mode de résolution pacifique des conflits, ce que l'arbitrage n'est pas (Jarrosson 1997, p. 329) puisqu'un verdict est rendu, à l'issue d'une délibération désignant un responsable. En outre, la résolution informelle permet de ne pas désigner de fautif, ce qui est un argument supplémentaire pour dissuader les parties de s'engager dans une procédure formelle.

Privilégier le recours amiable, par rapport à l'arbitrage, peut se concevoir comme un objectif à atteindre pour plusieurs raisons. Tout d'abord, parvenir à un tel accord permet de ne pas ébruiter le litige auprès d'autres composantes. Ce faisant, le secret des affaires, tout autant que la réputation des parties prenantes, sont ainsi préservés. Le courtier étant à nouveau au centre des interactions puisque même en situation de litige, les deux parties ne rentrent pas directement en contact, il redevient le plus à même de canaliser et d'aplanir les tensions afin que la relation d'affaire ne soit pas irrémédiablement fragilisée. Trouver un nouvel arrangement est donc un moyen de garantir la pérennité de la relation d'affaire tout autant que d'affirmer sa position d'interface.

L'analyse de la résolution de litiges mineurs en situations « normales » montre que le courtier d'affrètement maritime dépasse volontairement le cadre alloué

par son statut de mandataire et se positionne, à nouveau, au centre des interactions. L'objectif affiché est de privilégier le recours à l'amiable afin d'éviter tout type de procédure formelle. Ce premier cas de figure est interne à la relation d'affaire entre les parties prenantes. Nous allons, à présent, nous concentrer sur une situation singulière qui est extérieure à la solution d'affaire et qui offre une nouvelle perspective d'analyse de dépassement de la relation de service.

3.2 La gestion d'une situation de crise internationale

Le 22 Janvier 2020, la province de Wuhan en Chine est confinée ; huit jours plus tard, à la suite de son rapport de situation du 30 Janvier 2020 et à la deuxième réunion du Comité d'urgence du Règlement sanitaire international, l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) déclare l'urgence de santé publique de portée internationale. Sans se lancer dans un rappel exhaustif des faits, ni questionner en profondeur les conséquences sanitaires, économiques ou sociales, liées à cette pandémie, nous considérons toutefois que cette situation inédite, où le primat sanitaire vient reconfigurer l'ordre économique de manière plus déterminé (Vatin 2020, pp. 153-158), est de nature à révéler une nouvelle forme de dépassement de la relation de service dans lequel s'inscrit le courtier d'affrètement maritime.

Cette crise sanitaire mondiale est survenue durant la rédaction de ce chapitre de thèse. Entrevoir les effets immédiats sur les pratiques de négociation des courtiers nous a paru intéressant. Plusieurs courtiers ont ainsi été rappelés afin qu'ils puissent faire part de leurs impressions imminentes dans la conduite des négociations, ce qui a donné lieu à quatre entretiens auprès de quatre courtiers de vrac sec, évoluant dans des cabinets différents et tous de petites tailles. Ce temps d'échange, aussi limité soit-il, a malgré tout pu faire apparaître des variations. Même si nous n'avons pas encore, à ce stade, le recul nécessaire pour mener un travail réflexif approfondi, des effets selon les marchandises transportées, affrétées au « *tramping* » ou aux lignes régulières, ont déjà pu être constatés.

Quelques effets perturbateurs sur l'activité

Nous souhaitons donc assez succinctement exposer les comptes-rendus analytiques des entretiens, menés spécifiquement autour de cette question et uniquement auprès de courtiers d'affrètement maritime de vrac au voyage. Ces derniers ont révélé qu'une angoisse supplémentaire était présente dans les discussions. La plus récurrente concernait la crainte, partagée à la fois par les armateurs et affréteurs, d'un blocage du port d'arrivée pendant la durée du voyage du navire, les trajets pouvant prendre plusieurs jours ou plusieurs semaines. Dès le 7 février 2020, le BIMCO, fait mention sur son site officiel, d'une réponse opératoire à apporter pour faire face à cette situation de pandémie « *BIMCO Infectious or Contagious Diseases Clause for Voyage Charter Parties 2015* ». Il ne s'agit pas réellement d'une clause spécialement confectionnée pour le traitement de la situation liée à la COVID-19 mais plutôt d'inciter l'ensemble des parties prenantes à intégrer, dans leur contrat type, une clause plus large qui existe déjà et qui couvre ce genre de situations exceptionnelles. La mobilisation ou le rajout de cette clause a constitué un premier temps d'adaptation à la situation exceptionnelle que représente cette pandémie.

« Les armateurs surtout et les affréteurs voulaient imposer la clause « disease », elle a été rédigée par le président du BIMCO, il s'est inspiré des clauses rédigées pour Ebola (...) les armateurs sont obligés de se protéger, on ne peut pas garder un bateau à l'extérieur du port, ça rentre dans les cas de force majeure et cette clause sera retirée aussitôt que la pandémie sera passée. Cette clause est novatrice, on demande toujours des garanties (...) imaginez le bateau arrive au Maroc, il vient de France, or la France est un pays infecté, on ne veut pas du bateau, alors là sur qui va reposer le coût, là c'est sur l'armateur, l'affréteur a payé son voyage lui. L'armateur va payer les jours en plus et il va perdre de l'argent car il aura fixé son taux de fret sur un voyage « normal » mais, en invoquant cette clause, il n'a plus à assumer seul ce risque-là, le reste peut passer par de la négo avec l'assureur ou 50/50 entre les deux. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/04/2020.

Un autre cabinet de courtage a opté pour une stratégie un peu différente. Il n'a pas forcément attendu la clause-type rédigée par le BIMCO et a pris soin d'en libeller une à son propre compte dans le but d'apporter quelques éléments de précision sur le devenir de la marchandise, en cas de blocage avéré du bateau à l'entrée du port de départ ou d'arrivée.

« On a mobilisé une clause, dans les chartes-parties notamment chez nous, qui prévoyait que dans le cas d'une quarantaine où le client devenait responsable du temps d'attente, on pouvait envisager de décharger dans un autre endroit, juridiquement ils peuvent être protégés mais jusqu'à présent, on a toujours réussi à décharger, même avec du retard. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 09/04/2020.

Un des entretiens a mis en avant que cette situation inédite peut être de nature à raviver quelques tensions, déjà existantes, entre fréteur et affréteur. Notamment si une procédure de déviation du navire et de la marchandise doit être mise en place. Cette situation de crise internationale met en avant le caractère prudentiel de l'activité de courtage, notamment dans le conseil que ce dernier peut apporter sur la marche à suivre. Toutefois, cet entretien a constitué un rappel important de la place du courtier dans ce type de situation. S'il peut dépasser le cadre formel de son statut de mandataire et apporter, le cas échéant, son expertise, il ne peut en aucun cas se substituer aux acteurs décisionnaires.

« Si le bateau est bloqué à cause du COVID par exemple et s'il y a de mauvais antécédents armateurs/affréteurs, alors l'armateur peut annuler la charte-partie s'il y a déviation ça pourrait être à la charge de l'affréteur, en cas d'épidémie on peut dévier le navire pour décharger à Abidjan mais c'est très compliqué à acheminer ou vendre sur place, souvent il vaut mieux attendre dix ou vingt jours, ça peut coûter moins cher que de dévier le bateau (...) Moi, je suis un intermédiaire, je prends aucune décision, je ne peux que conseiller des choses sur les ports ou les accès aux ports, ça c'est dans mes compétences, en revanche savoir si Abidjan c'est mieux et si y a du trading là-bas ça c'est pas moi pour les

débouchés et le commercial de matière, c'est le côté trading, moi je dirai à l'armateur : trouvez-nous une solution mais je ne m'aviserai jamais de dire à l'affrètement quoi faire, on est courtier d'affrètement, on ne s'occupe pas du nautique ou de la commercialisation. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 06/04/2020.

Dans l'ensemble, les différents entretiens auprès des courtiers montre que presque tous pensent que la pandémie a constitué ou constitue encore un ralentissement de leur activité. Moins d'affaires sont fixées ou plus exactement, des affaires prévues ne sont pas annulées mais différées, ce qui ne peut donc pas être considéré comme des pertes nettes. Les intervenants sont, au printemps 2020, relativement optimistes sur un « effet rattrapage » à partir de septembre.

Parallèlement à cela, deux entretiens ont fait mention de quelques opportunités à saisir durant cette période. La situation de crainte réelle ou supposée pour la sécurité alimentaire de certains pays a pu constituer une aubaine pour le transport de grains. Le fait que la Russie, l'un des premiers exportateurs mondiaux de céréales, ait annoncé une suspension de ses exportations, entre avril et juillet 2020, a pu accentuer ce phénomène. Dans le même temps, le ralentissement de l'activité a engendré une baisse importante du prix du pétrole, ce qui a pu constituer une opportunité pour certains transporteurs de diminuer une partie des coûts d'exploitation du navire. Précisons à cet effet que depuis le 1er janvier 2020, les transporteurs maritimes qui consomment un peu plus de 5% de la demande mondiale de pétrole (ISEMAR 2018) sont soumis à une nouvelle réglementation, visant à réduire les émissions d'oxydes de soufre et d'azote liées à la combustion de fuel lourd¹¹³, dans certaines zones contrôlées¹¹⁴.

¹¹³ Pour davantage de précisions, le lecteur pourra se reporter à la note de l'Organisation Maritime Internationale « OMI 2020, réduction des émissions d'oxydes de soufre des navires ».

¹¹⁴ Les zones contrôlées ou *Emission Control Area* (ECA) en anglais, sont des zones déterminées par l'OMI dans lesquelles les émissions de soufre ne doivent excéder 0.1%

Une relative continuité du point de vue technique

Si le niveau de l'activité, en tant que tel, a connu une baisse comparable à celle de 2009, du fait de cette situation de crise internationale, les spécificités de l'activité de courtage maritime en général, dans le cadre de l'affrètement au voyage en particulier, ont permis de raisonnablement bien résister. D'un point de vue technique, l'opération de courtage repose essentiellement sur l'usage d'un ordinateur avec une connexion internet, permettant d'utiliser mails et téléphones : des services qui n'ont pas connu en France de rupture majeure. La mise en place du télétravail n'a donc absolument rien changé du point de vue technique.

« Pour nous, tout est ok, la crise est gérée sans trop de difficultés matérielles (le télétravail dans notre métier est très simple à réaliser). Le téléphone fonctionne lui aussi, donc pas de problème, je parle au niveau technique (...) Pour résumer, on passe ce mauvais moment mais notre métier n'est pas spécifiquement affecté, ni transformé dans son exécution par la crise du COVID19. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 10/05/2020.

Les conditions particulières de l'affrètement au voyage laissent à penser que ce secteur est structurellement moins impacté en cas de ralentissement mondial que les lignes régulières.

« Ceux qui ont le plus souffert, ce sont les gros porte-containers avec la Chine. Tout ce qui vient d'Asie est en arrêt momentanément, ils vont perdre beaucoup d'argent, le voyage s'adapte plus vite que le régulier. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 28/04/2020.

Alors que le modèle de développement de ces lignes régulières est basé sur une large planification des trajets et une optimisation de la rotation des navires, un ralentissement, voire un arrêt sur certaines zones, laissent entrevoir des conséquences économiques de grande ampleur. L'affrètement au voyage, lui, obéit à une logique d'adaptabilité ponctuelle entre un bateau et une marchandise à transporter, sur un itinéraire particulier, le temps d'un voyage. Il semble donc davantage flexible pour

faire face à des variations localisées de l'activité. De plus, le « *tramping* » est plébiscité, dans le cadre du transport de vrac et de denrées alimentaires, autant de marchandises qui occupent, sans doute, une place capitale en situation de crise mondiale.

Bien que largement exploratoire, cette dernière sous-partie du chapitre a posé quelques jalons pour une étude future. Elle a notamment permis de mettre en lumière des tensions structurelles différentes entre deux logiques d'affrètement maritime, les lignes régulières et le « *tramping* » que nous remobiliserons dans le cadre du dernier chapitre de la thèse.

Conclusion

Les activités des courtiers d'affrètement maritime au voyage ne se limitent pas à une négociation commerciale de quelques clauses d'un contrat de transport, largement standardisé par le BIMCO. La thèse défendue par Durkheim (Durkheim 1967, p. 189) « *Tout n'est pas contractuel dans le contrat* » invite à porter plus loin la réflexion pour comprendre les interactions qui structurent les relations d'affaires dans le cadre de l'affrètement maritime.

Dans la première partie du chapitre, nous avons situé la relation de courtage et montré que le courtier se retrouve au cœur de la construction d'un agencement organisationnel entre une marchandise et un navire pour la transporter, le temps d'un voyage. S'il n'est pas un négociateur décisionnaire, il occupe plutôt les fonctions de conseils médiateur ou encore de tiers facilitateur. Sa position d'intermédiaire de marché entre le fréteur et l'affréteur lui permet d'orchestrer et de réguler la négociation, face à une multitude de situations.

L'étude détaillée des différentes étapes constitutives de la transaction a révélé son caractère pivot. La prise en compte de ces différentes étapes est indispensable pour comprendre où se situe réellement le véritable point de jonction entre la sphère terrestre et la sphère maritime. Ce dernier a traditionnellement été recherché dans les

opérations logistiques, déployées au sein des complexes portuaires. Or, la planification et la régulation juridique de ces opérations se décident et se contractualisent bien loin des quais, dans les bureaux des courtiers d'affrètement maritime. Cette transaction pivot est un pilier du régime d'affrètement actuel, son établissement passe par différentes étapes conventionnelles qui visent à un point de passage transactionnel.

De la recherche du préaccord jusqu'à la rédaction et la signature finale du contrat de transport et même au-delà, le courtier d'affrètement s'impose ainsi comme un recours indispensable. Il rythme sa relation de service en s'appuyant sur une double logique. Une logique formelle, issue de son statut de mandataire, à partir de laquelle il devient l'interface des parties engagées, ces dernières ne traitant jamais directement. Une seconde logique informelle, lui permet de dépasser le cadre de sa relation de service et de se positionner en garant de la pérennité des relations d'affaires, entre les parties, sur le long terme. Celle-ci est particulièrement visible lorsque l'on regarde du côté des situations dites singulières telles que les litiges mineurs qui peuvent apparaître entre le fréteur et l'affréteur, une fois la charte-partie au voyage signée. L'analyse de la résolution de ces litiges nous a fourni une illustration supplémentaire du dépassement de la relation de service que le courtier opère afin de préserver la relation d'affaire entre les différentes parties engagées.

Ce troisième chapitre a finalement établi le caractère déterminant de l'emploi d'une charte-partie type, dans le cadre de la négociation de l'affrètement au voyage. Les différentes clauses de la charte-partie peuvent, à ce titre, être considérées comme un outil de gestion micro du risque logistique dans la mesure où elles permettent de déterminer contractuellement et avec précision, les conditions du voyage.

Le recours à cet outil, normalisé du point de vue micro, n'est pas le seul. D'autres outils, davantage macro, peuvent s'articuler avec lui. Précisément, le quatrième et dernier chapitre de ce travail de thèse va nous donner l'occasion d'interroger le caractère automatisable de l'activité de courtage, au sein du marché de l'affrètement au voyage. Plus spécifiquement, nous nous proposons de présenter le fonctionnement d'un indicateur macro qui jouit d'une très forte notoriété pour le vrac sec, le « *Baltic Dry Index* ».

Nous verrons que cet indicateur de gestion peut venir structurer, en amont, le processus de négociation-prix que nous avons décrit jusqu'à présent, sans pour autant remettre en cause la capacité des acteurs au sein de l'affrètement au voyage à trouver des espaces de marchandage (Bernard 2007, p. 33). Ce dernier temps de la thèse, en se focalisant sur une nouvelle étape de la normalisation et de l'automatisation de l'activité, va donc questionner la relation de service et par la même, la pérennité de la profession tout entière.

Chapitre 4. L'usage des outils de gestion du *time charter* dans le marché du *voyage charter* : effets et limites.

Dans le chapitre précédent, nous nous sommes intéressés à la négociation des clauses de la charte-partie au voyage dans laquelle le courtier d'affrètement maritime occupe une place d'intermédiaire. Cette intermédiation prend la forme d'une relation de mandat de services entre un fréteur et un affréteur. Le temps particulier de la négociation de la charte-partie ne saurait faire oublier que le prix du transport, dans lequel cette prestation se situe, est très largement encadré et normalisé par des outils financiers et de gestion, développés dans le cadre plus global de la rationalisation logistique, propre au régime d'affrètement maritime actuel. A ce titre, la nature du contrat, si elle est synallagmatique du point de vue des obligations réciproques, n'est pas absolument libérale du point de vue de la négociation du prix. La fixation de celui-ci ne s'inscrit que dans l'ajustement d'une tarification à partir d'un prix de référence formalisé par ailleurs. Faiseurs de *deals* plutôt que faiseurs de prix, cette qualification qui pourrait synthétiser bon nombre d'entretiens avec les enquêtés, va être suivie dans le prolongement de notre travail.

Si le chapitre précédent a insisté sur la manière de conduire et de permettre l'avènement de ces « *deals* » en termes de relation de confiance, nous souhaitons, à présent, envisager la réduction des risques et des incertitudes dans une nouvelle perspective plus globale, liée aux fluctuations et à la volatilité présente sur le marché du transport maritime. Cette notion de risque a, certes, déjà été évoquée précédemment, mais nous l'avions jusqu'alors plutôt envisagée dans sa dimension microéconomique. Sa gestion a été mise en lumière au travers du caractère prudentiel de l'activité de courtage et a notamment été soulignée à propos de l'analyse des relations de confiance que garantit l'intervention du courtier dans la charte-partie. A ce titre, ce chapitre va se concentrer sur deux outils de gestion qui manifestent de fortes potentialités de régulation de l'activité d'affrètement maritime.

Le premier est un indicateur qui permet aux acteurs de pouvoir conclure des opérations à terme. Plutôt que de proposer l'analyse détaillée pour elle-même d'un mécanisme financier, ce qui serait en soi l'objet d'une thèse, la première moitié du chapitre est surtout le moyen de dévoiler un nouvel aspect de l'affrètement au voyage. Nous montrerons que le prix de référence fourni par l'armateur dans le cadre des négociations au voyage de marchandises de vrac sec, que nous avons préalablement étudié, est issu d'un indicateur de gestion particulier qui est calculé à partir d'une logique d'affrètement différente de celle au voyage, l'affrètement à temps.

Pour mémoire, l'affrètement à temps, ou « *time charter* » en anglais, correspond à une situation d'affrètement particulière. Le transporteur, qui peut être un propriétaire de navires (armateur) ou un « simple » opérateur met à disposition du chargeur, pour une période déterminée, généralement sur une durée relativement longue, pouvant aller jusqu'à plusieurs années, un navire dont il assure la gestion commerciale. Il faut souligner que la gestion nautique demeure toujours à la charge du transporteur. Il s'agit ici, rappelons-le, à la différence de l'affrètement au voyage (qui, par définition, ne dure qu'un seul voyage) d'une forme de location du navire sur une période plus ou moins longue et durant laquelle l'affréteur est davantage impliqué dans la gestion puisqu'il peut disposer des conditions de stockage du navire, sur une durée déterminée et pour un itinéraire précis. On parle aussi de lignes régulières, car la charte-partie à temps qui structure ce type d'affrètement planifie des ports de chargements et de déchargements de la marchandise sous la forme d'une rotation régulière entre ces lieux.

Nous montrerons que le taux de fret de l'affrètement à temps (le prix du transport) sert de référence pour entamer les discussions, lors des négociations dans le cadre de l'affrètement au voyage, mais aussi et surtout que cet indice de référence résulte exclusivement d'une agrégation de données, résultant des taux de fret fixés par les grands cabinets de courtage, qui reposent sur des logiques financières. Les « *deals* » des petits cabinets de courtage ne sont donc pas comptabilisés dans le calcul alors même qu'ils dépendent des taux de fret qui proviennent de contrats d'affrètement largement plus financiarisés. C'est précisément cette interdépendance entre deux logiques, deux modes d'affrètement, qui sera explorée dans le cadre de ce chapitre :

nous allons montrer comment la financiarisation du contrat d'affrètement à temps intervient dans la construction des prix de l'affrètement au voyage.

Cet ultime questionnement de notre travail apporte une dernière pierre à la réflexion sur l'organisation de l'activité de courtage d'affrètement maritime au voyage. Ainsi, dans cette première partie de chapitre consacré aux outils financiers et de gestion, nous expliquerons les opérations de couverture à l'œuvre dans le transport maritime. En particulier, l'attention doit être portée ici sur le lien qu'elles entretiennent avec la construction du « *Baltic Dry Index* » (BDI), un indice fourni par la société londonienne « *Baltic Exchange* », qui est particulièrement structurant dans le monde maritime en général et l'affrètement de vrac en particulier. Nous montrerons notamment que cet indice, constitué à partir d'un panel de transactions des gros cabinets de courtage adhérents de la société, est normalisant, dans des proportions différentes, dans deux modes d'affrètement : à temps et au voyage. Tenir la comparaison des usages de l'outil de gestion sur les deux marchés permettra d'insister sur le caractère diffus et complexe de la financiarisation (Chambost 2013). Le second outil est celui de la mise en place de plateformes-prix, qui offre des possibilités d'automatisation et d'intégration de l'activité de courtage. A ce titre, nous porterons notre réflexion sur deux pistes particulières d'intégration globale de la chaîne de valeur. La première est mise en place par des grands groupes de négoce, la seconde provient de nouveaux acteurs dans ce secteur, les géants du e-commerce. Mieux comprendre les dynamiques d'intégration à l'œuvre, c'est finalement interroger le rôle des plateformes numériques dans le cadre de l'affrètement maritime ainsi que leur potentielle hégémonie dans ce secteur d'activité.

Nous analyserons l'automatisation de l'activité d'affrètement dans un double mouvement d'intégration de la chaîne de valeur et de plateformes qui en découle. La suppression des intermédiaires sera dans un premier temps envisagée comme la résultante d'une stratégie de concentration verticale provenant des grands groupes de négoce internationaux. Nous étayerons ce propos en retraçant en détail la stratégie de développement mise en place par une multinationale du négoce minéralier, le brésilien Vale. Le choix de nous intéresser à cette entreprise n'est pas dû au hasard. Il provient de la récurrence de l'attention qu'il soulève dans plusieurs entretiens menés auprès de

différents intervenants de la chaîne de valeur au moment d'aborder la question de l'intégration potentielle de l'activité de courtage.

Puis, dans un second temps, nous aborderons l'intégration sous une perspective différente, celle de nouveaux acteurs jusqu'alors étrangers au transport maritime. Certains géants du e-commerce, notamment le groupe mondial Amazon, ont récemment développé des stratégies de diversification visant à étendre progressivement leurs activités à la chaîne de valeur du transport maritime. Nous considérons, à ce titre, que l'entrée sur le marché du transport d'une entreprise de la taille d'Amazon qui, par ses multiples activités, a déjà une certaine expertise de la logistique d'acheminement, est de nature à bouleverser, à l'avenir, la structure de ce marché.

Enfin, dans une dernière sous-partie de ce chapitre, nous mettrons en lumière que même si une certaine tendance à l'intégration et à la plateforme de l'activité d'affrètement existe, il serait erroné d'en déduire un mouvement généralisable à l'ensemble des chaînes de valeur du transport et plus largement du capitalisme global. Nous montrerons, notamment, que la plateforme peut être considérée comme une menace dans la logique de l'affrètement à temps, qui est déjà très rationalisé, mais que ce mode de régulation n'est pas, en l'état, transposable aux spécificités de l'affrètement au voyage.

1 Mener des opérations à termes sur le marché du fret

La financiarisation offre des possibilités de réduire le niveau d'incertitude qui prédomine sur un marché réputé volatil (Mac Kenzie et Milo 2003), ce qui est la situation du transport maritime. Revenir sur les raisons qui poussent les acteurs à souscrire des produits dérivés de fret va nous permettre de dévoiler un nouvel aspect de la segmentation du marché du courtage maritime au travers de deux points. Premièrement, nous montrerons que les courtiers d'affrètement maritime qui évoluent

dans des petits cabinets de courtage sont très éloignés de ces pratiques et éprouvent même une certaine aversion à l'égard du marché des dérivés. Deuxièmement, ces opérations de couverture reposent en grande partie sur le travail de courtiers spécialisés dans les dérivés de fret qui évoluent au sein des grands cabinets mondiaux de courtage maritime.

1.1 Négocier puis couvrir le “deal”

Négocier des affaires sur un marché globalisé, tel que celui du transport maritime, c'est être soumis à un certain nombre de risques qui sont tous largement intériorisés par tous les intervenants de la chaîne de valeur. Afin de limiter au maximum leur portée, les acteurs déploient tout un ensemble de dispositifs, censés leur apporter une plus grande visibilité dans la conduite des transactions. Nous allons rapidement présenter les trois risques principaux qui entourent l'activité d'affrètement maritime. Dans les chapitres précédents, nous avons évoqué une première gestion des incertitudes au niveau micro, en montrant que les courtiers d'affrètement maritime assument une activité prudentielle lorsqu'ils permettent la contractualisation des clauses de la charte-partie. Ils réduisent ici le risque à deux niveaux principaux.

Au premier niveau, en tant qu'intermédiaires engagés pour mener à bien une relation de service, ils servent de catalyseur. La conduite des transactions « en direct » engendrant un risque de compromission des relations d'affaires plus important. Ensuite, nous avons montré que leur présence est plébiscitée car elle opère comme une garantie de fiabilité à l'égard des parties qui sont amenées à contractualiser une prestation. Ainsi, le chargeur externalise la tâche de trouver un transporteur et les incertitudes qui y sont associées. En ce sens, on peut dire que le caractère prudentiel de l'activité de courtage constitue un premier élément de réduction des incertitudes et des risques.

Au second niveau, se situe la logique proprement assurantielle qui structure les échanges au sein du transport maritime. Lors d'un voyage, l'armateur a l'obligation de contracter une assurance afin de palier tout ou partie des risques de la navigation en

haute mer, une avarie ou une collision par exemple. L'affréteur, lui aussi, de son côté, a également contracté une assurance afin de sécuriser le transbordement de sa marchandise.

Au risque de retard ou d'accident du navire durant le voyage (ces éléments sont notifiés au sein de la charte-partie) peut s'ajouter une multitude d'autres facteurs (naturels, conjoncturels, etc.) ayant pour effet la fluctuation de l'offre et de la demande mondiale de transport. En effet, conduire des affaires sur un marché mondialisé du transport, c'est aussi être confronté en permanence à la volatilité de la valeur du fret. Par conséquent, les acteurs qui en ont les capacités financières, peuvent, s'ils le souhaitent, réduire en partie les incertitudes liées à cette volatilité en ayant recours à ce qui est traditionnellement appelé des opérations de couverture. Ce troisième élément s'inscrit dans une nouvelle logique : la financiarisation de l'activité de transport. Le recours au marché financier permet d'adopter une stratégie de gestion des risques qui prend couramment la forme de produits dérivés.

Ce dernier élément échappe totalement aux missions exercées par les courtiers qui exercent au sein des petits cabinets, alors qu'une logique différente est à l'œuvre dans les grands cabinets mondiaux. Nous avons ici une excellente illustration d'une nouvelle segmentation de l'activité de courtage selon la taille de l'entreprise. Les entretiens ont révélé une réelle divergence entre les courtiers à l'égard de l'utilité des marchés financiers et de leur capacité à être un recours en ce sens. Nombre d'entre eux ont fait ressortir une très forte aversion à l'égard du monde de la finance. Ceci est très certainement dû au fait que les courtiers d'affrètement maritime, au sein des petites structures, se perçoivent davantage comme des acteurs du monde physique, proches du milieu maritime et de la navigation, que de la sphère financière et dématérialisée. Ce ressenti est d'ailleurs très explicite dans deux entretiens menés auprès de courtiers d'affrètement de vrac sec. Le champ lexical employé met en lumière l'aspect péjoratif que les acteurs associent au monde de la finance, au sein de leurs activités.

« Moi je ne suis pas financier, je suis quelqu'un qui participe au marché physique, je ne touche pas au marché de papier » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 16/01/2016.

« Pour moi, tous ces graphes c'est de la magie, on doit avoir une bonne lecture du marché sans cela. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 21/03/2016.

Les parcours professionnels, que nous avons également identifiés auparavant, peuvent être un élément d'explication de cette aversion dans la mesure où la plupart des courtiers d'affrètement qui opèrent au sein des petits cabinets, ont des expériences antérieures dans la logistique ou la navigation. Très peu d'entre eux peuvent justifier de hautes études en finance internationale à l'inverse du parcours plus « standard » qui prédomine au sein des grosses structures de courtage. Pour être parfaitement clair, les courtiers d'affrètement maritime, au sein des petites structures, même s'ils ne nient pas que leurs clients puissent avoir des connexions étroites avec la sphère financière, ne se sentent absolument pas concernés par cela. A ce titre, ils ne proposent pas à leurs clients des conseils en matière de gestion financière des risques du transport.

« Moi, mon armateur et mon affréteur, ils peuvent mener des opérations financières s'ils le veulent mais ce n'est pas dans mes missions de le conseiller sur ça, je sais qu'ils le font mais ça ne me concerne pas, c'est pas mon métier. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 28/04/2017.

A l'inverse, au sein des grands cabinets, les courtiers d'affrètement maritime ont une toute autre vision du métier. D'une part, ces structures recrutent des courtiers spécialisés dans ce domaine, que l'on appelle des courtiers en dérivés de fret, ou « *freight derivatives brokers* » et d'autre part, pour une grande majorité d'entre eux, ils assurent aussi une partie physique dans leur activité. Les grands cabinets de courtage proposent donc une double compétence à un grand nombre de leurs courtiers, à la fois dans la facilitation de l'affrètement, du point de vue du transport et de la marchandise et, dans la couverture financière des risques.

« Entre nous, on s'appelle les shops car les clients viennent auprès de nous ; la majorité des courtiers dérivés ont aussi une activité physique derrière et on essaie de faire en sorte que nos clients aient un certain intérêt à l'achat et à la vente. » Courtier en dérivés de fret, entretien réalisé le 15/04/2020.

On peut donc tout à fait émettre l'hypothèse que les clients qui traitent avec les gros cabinets peuvent, par un même interlocuteur, se voir proposer des conseils en matière de gestion financière des risques de transport. Outre le renforcement d'une nouvelle dimension de la segmentation de l'activité de courtage, nous observons également un entremêlement d'une logique financière et physique, au moment de la négociation du fret. C'est précisément ce mécanisme que nous allons analyser maintenant.

1.2 Réaliser des opérations de couverture à l'aide d'un outil de gestion

A la manière de ce qui se fait déjà largement sur le marché à termes des matières premières, les acteurs du transport maritime peuvent également opter pour une opération de couverture réalisée sur les marchés financiers (Chevalier 2019b) dont le but est de réduire les risques de volatilité du fret. On parle alors de souscription à un produit financier « dérivé ». Dérivé, car c'est un contrat dont la valeur est "dérivée" c'est-à-dire, qu'elle a subi une déclinaison financière particulière à un prix et dans une durée donnée. On peut distinguer trois grandes familles de produits dérivés (Jégourel 2017, p. 7) : les contrats d'échanges ou « *swaps* », les contrats à termes, appelés aussi « *futures* » et enfin, les options¹¹⁵. Yves Jégourel précise, par la suite, que les opérations à terme, mieux connues sous l'emploi de l'adverbe anglais « *forward* », peuvent être considérées comme des produits dérivés, sans obéir parfaitement à la définition de ces derniers, qui stipule que ce type de produit repose sur un échange de contrat alors qu'une opération à terme ne porte que sur l'actif lui-même.

Dans cette optique, lors des quelques entretiens que j'ai pu conduire sur le sujet auprès de courtiers spécialisés dans ce domaine, il est apparu que la nature des

¹¹⁵ Le but de cette partie n'est pas de rendre compte de la diversité des mécanismes financiers, présents sur les marchés dans lesquels on peut, toutefois, croiser les différentes grandes familles identifiées en incorporant notamment des options dans les swaps et les futures. Nous nous concentrons ici, uniquement, sur le cas particulier du marché des dérivés de fret maritime. Pour une présentation beaucoup plus détaillée, le lecteur pourra se reporter au « repères » d'Yves Jégourel (2017) « Les produits financiers dérivés ».

produits dérivés proposés se rapproche davantage des contrats à terme. Les courtiers spécialisés en dérivés de fret proposent des accords de fret à terme, appelés « *Forward Freight Agreements* » (FFA) en anglais.

« *Les FFA sont des swaps équivalent futures, les plus tradés sont sur le marché des vraquiers Cape Size et Panamax.* » Courtier en dérivés de fret, entretien réalisé le 28/04/2020.

L'entremêlement de plusieurs logiques financières dans leur structure a été détaillé au cours des entretiens avec les spécialistes. Toutefois, par souci de clarté pour le lecteur, nous considérons que les « FFA » ont valeur de contrat à terme. Nous n'avons pas, ici, pour but d'enrichir un débat de spécialistes ; en revanche, nous nous situons clairement dans l'analyse d'une opération à terme particulière qui vise, notamment, à offrir aux transporteurs qui le souhaitent, un mécanisme financier qui a pour vocation de permettre une gestion du risque de volatilité du prix du transport, sans pour autant engager une contrepartie physique à la transaction. Afin de mieux cerner ce risque de volatilité, il convient brièvement de présenter quelques agrégats macroéconomiques de nature à déstabiliser le marché de l'affrètement maritime.

Nous en discernons trois principaux : tout d'abord, l'état actuel et à venir de la flotte mondiale. En effet, les analystes de fret confrontent en permanence les carnets de commande dans les chantiers navals avec les navires mis en démolition afin d'avoir une représentation modélisée de l'offre de transport. Dans un second temps, ils tentent de planifier les futurs besoins en cargaisons en fonction des variables accumulées durant l'année précédente et des prévisions de croissance affichées par les pays. Dans mes entretiens, un analyste de fret me faisait remarquer que l'annonce du treizième plan quinquennal chinois d'investissement qui doit couvrir la période 2016-2020, constitue un indicateur de premier plan dans les prévisions de transport de fret. En effet, un investissement massif des autorités chinoises va nécessairement conduire à une hausse significative de la demande de transport, en acier et en minerai de fer.

Toutefois, une arrivée massive de nouveaux navires en circulation qui ne serait pas accompagnée d'une augmentation significative de la demande de transport serait de nature à faire diminuer son prix. Le marché se retrouverait alors en surcapacité

de flotte, les transporteurs seraient, de fait, plus ou moins contraints d'accepter des taux de fret bas. De la même manière, un ralentissement des exportations mondiales par voie maritime, compte-tenu de l'ampleur des coûts fixes dans le secteur de l'armement maritime, conduirait les transporteurs à accepter des contrats de transport à des niveaux très faibles. Enfin, le risque climatique et/ou géopolitique peut avoir un impact non négligeable sur le niveau et les conditions d'échanges entre les grandes places maritimes du monde. Une catastrophe climatique auprès de grands pays exportateurs de céréales peut entraîner tout un déséquilibre dans la structure des échanges.

Pour toutes ces raisons, mener des opérations à terme peut apparaître comme une solution. Les contrats de fret à terme peuvent être négociés soit de gré à gré – l'appellation anglaise pour ce cas de figure est « *Over-The Counter* » (OTC) –, soit par l'intermédiaire d'un marché organisé – une bourse par exemple. Dans le maritime, « *the International Maritime Exchange* », une bourse maritime basée en Norvège, spécialisée dans la négociation d'accords de fret à terme, joue ce rôle de marché organisé. En l'absence de cotation, donc dans un fonctionnement OTC, les transactions se font par l'intermédiaire d'un courtier en dérivés de fret, les « *brokers* » spécialisés en FFA. Dans le cadre de ce travail, nous n'envisagerons pas les opérations de couverture dans le contexte d'un marché organisé, nous nous concentrerons, exclusivement, sur les transactions menées à bien par des courtiers spécialisés en la matière et également membres du Baltic. Dans ce segment de marché financier, se côtoient à la fois des acteurs ayant une activité principalement issue du marché physique et d'autres, du marché purement financier. La plupart des gros négociants et armateurs sont présents sur ces segments, tout comme les fonds d'investissement et les spéculateurs.

Dans cette optique, les courtiers spécialisés dans les dérivés de fret occupent, là encore, une position centrale d'intermédiaires des échanges. Au sein de la société « *Baltic Exchange* », une association particulière de courtiers fondée en 1997, joue un rôle tout à fait central sur ce point. Dans le cadre des contrats de transport de marchandises à terme ou dans sa dénomination anglaise « *Forward Freight Agreement Brokers Association* » (FFABA), cette association exerce une sorte de monopole de

fait, au sein du « Baltic », afin de promouvoir l'usage des dérivés de fret dans le cadre de l'affrètement maritime.

A la différence, toutefois, du marché physique français que nous avons analysé et dans lequel nous avons pu rendre compte d'une très forte diversité de tailles des structures, la partie financière du courtage, quant à elle, est le monopole des plus gros cabinets mondiaux. Les statuts de l'association FFABA sont, en ce sens, extrêmement clairs. Ils précisent en outre que l'association a pour objectif de développer un partenariat approfondi avec le Baltic Exchange pour construire et promouvoir les indices de gestion de routes maritimes et le cas échéant, d'utiliser ces indices comme règlements pour les contrats FFA : « *The FFABA will work closely with the Baltic Exchange to ensure appropriate professional production and development of route indices for use as settlement mechanisms for FFA contracts. (...) The FFABA will monitor and publicise an annual calendar of Baltic Exchange publication days for the various route indices.* » En ce sens, donc, l'association promeut un contrat à terme particulier et standardisé, le FFABA 2007¹¹⁶, qui constitue une possibilité de couvrir l'exposition au risque de fluctuations du marché de fret en négociant des taux d'affrètement définis en fonction d'un itinéraire.

Comme les autres contrats à terme, il repose sur un engagement ferme de la part du vendeur et de l'acheteur de procéder à l'achat ou à la vente d'un actif, dit sous-jacent, à une date convenue à l'avance. Ce sous-jacent a valeur de référence pour déterminer le montant final de la transaction au moment de la liquidation du contrat à terme. Dans notre étude, c'est l'indice de marché fourni par le Baltic qui constitue ce taux de référence. Nous sommes donc en présence d'une forme de produits dérivés qui semblent se rapprocher le plus de contrat à termes sur indice boursier (Jégourel 2017, p. 26). Lors d'opérations à termes, les parties engagées s'exposent à un certain nombre de contreparties financières, en fonction des évolutions finales du marché physique.

Les chambres de compensation, ou *clearing houses* en anglais, jouent un rôle de régulation important dans ce domaine. L'avènement du marché des dérivés au

¹¹⁶ Ce contrat est standardisé par le FFABA à partir d'une forme de contrat déjà très normalisé par une autre association L'*International Swaps and Derivatives Association* (ISDA).

XVIII^e siècle s'est accompagné de l'émergence de ces intermédiaires de transactions (Karyotis 2008, p. 81) dont la finalité était et demeure la diminution des coûts de transaction puisqu'ils permettent de pallier le risque de défaillance des acteurs engagés dans la transaction¹¹⁷. Au sein de l'Union Européenne, une chambre de compensation est un organisme privé, référencé en tant qu'établissement de crédit et agréé par une autorité boursière, en France l'Autorité des Marchés Financiers¹¹⁸. Les chambres de compensation font l'objet de mouvement de concentration importants (Guillotreau 2018, p. 261). Dans le cadre de notre enquête, les courtiers en FFA s'appuient principalement sur la *London Clearing House* (LCH). Cette entité est le résultat de la fusion en 2003 de deux chambres anglaises existantes¹¹⁹. Une chambre de compensation, quel que soit le marché, est une institution financière qui se porte garante du succès d'un contrat en centralisant le risque de contrepartie (Kolb et Rodriguez 1994) qui peut exister entre un acheteur et un vendeur.

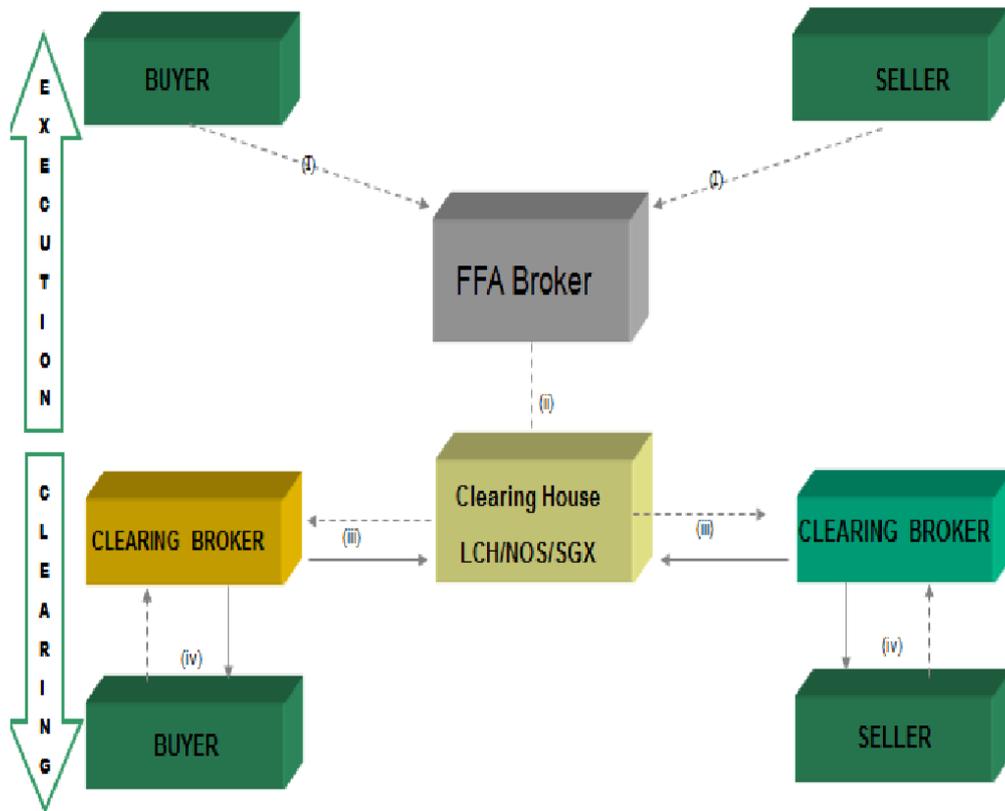
Pour réduire le risque, la chambre de compensation recherche une garantie de bonne fin (Chanel-Reynaud 2010, p. 54), elle utilise pour ce faire tout un panel de dispositifs afin d'accomplir un double objectif : d'une part limiter les contreparties potentielles et d'autre part s'assurer de la solvabilité des parties engagées. La figure 10 illustre le rôle de la chambre de compensation au moment du règlement d'une transaction.

¹¹⁷ Pour une vision plus exhaustive, notamment sur les risques encourus par les chambres de compensation elles-mêmes, au moment du règlement des paiements, le lecteur pourra se reporter à l'article de Michel Castel (2010) « La compensation des produits dérivés financiers est-elle la panacée ? ».

¹¹⁸ Règlement (UE) n°648/2012 (*European Market Infrastructure Regulation* EMIR)

¹¹⁹ De même en 2006, les deux chambres de compensations norvégiennes ont fusionné afin de former le groupe IMAREX.

Figure 10 : rôle de la chambre de compensation



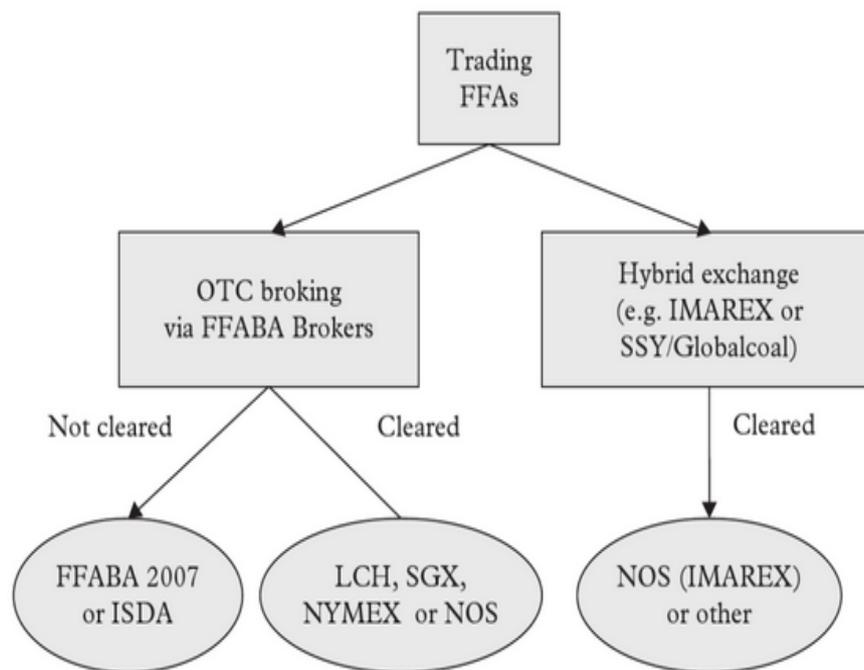
Source : cabinet de courtage Simpson Spence et Young (2015), rapport de présentation.

Tout d’abord, elles assurent un contrôle très strict sur la solvabilité des adhérents. Plus spécifiquement, elles mettent en place deux instruments afin d’avoir la certitude que les acteurs, engagés dans une transaction à terme, ne seront pas défaillants à la date prévue. On parle alors de débouclage des positions. En premier lieu, dès le début de la transaction, la chambre impose aux parties de provisionner un dépôt qui correspond, approximativement, à une forte variation de l’indice observée en une journée. Ce dernier sert en quelque sorte de caution. En second lieu, pendant toute la durée de l’opération de couverture, la chambre va quotidiennement surveiller les fluctuations du marché et calculer les pertes potentielles pour l’un ou l’autre des souscripteurs.

En cas d’aggravation des pertes potentielles, elle peut procéder à un appel de marge auprès de celui qui se trouve dans une position de marché désavantageuse. Ce dernier devra alors proportionnellement renforcer son dépôt initial afin, le cas échéant,

de pouvoir faire face au règlement final. Dans l'optique qui nous intéresse ici, les chambres de compensation se réfèrent aux tendances et prix quotidiens affichés par le Baltic pour organiser les appels de marge. La figure 11 propose une rapide synthèse de cette organisation du marché des FFA. Rappelons à toute fin utile que, dans le cadre de notre enquête, nous ne nous sommes intéressés qu'au marché de dérivés de gré à gré (OTC), sur la partie gauche du schéma.

Figure 11 : fonctionnement simplifié du marché des FFA



* NYMEX *Chambre de compensation New-York*

* SGX *Chambre de compensation Singapour*

Source : Alizadeh et Nomikos (2009), cité par Grammenos (2010, p. 753).

Bien que fortement simplifiée, cette présentation stylisée laisse entrevoir l'intérêt que certains acteurs du transport maritime ont à souscrire des accords de fret à terme FFA. Ces accords, de gré à gré, permettent de couvrir tout ou partie de l'exposition au risque du marché de fret par la négociation de taux pour l'affrètement à temps comme au voyage. En clair, il s'agit de fixer à un instant T, le prix du transport qui sera appliqué plus tard. Les modalités de cette fixation dépendent d'un certain nombre de variables, elles-mêmes totalement dépendantes de la construction des

différents compartiments de l'indice de vrac sec, appelé en anglais « *Baltic Dry Index* » (BDI). Les principales caractéristiques de sa construction sont : la route maritime empruntée par le transporteur, la période concernée (le ou les jours, le mois et l'année), la quantité d'achat et enfin le taux pratiqué au moment du règlement¹²⁰.

Afin de proposer ce type d'opérations de couverture, il est donc indispensable de pouvoir se référer à un sous-jacent ; ici, le contrat à terme repose sur un outil de gestion qui prend la forme d'un indice de marché : le « *Baltic Dry Index* ». L'opération de couverture repose *in fine*, sur deux éléments : une moyennisation des affaires réalisées, sur certaines routes maritimes et une taille de bateau empruntant cette même route. Le BDI est donc l'indice qui compile ces informations. Nous devons donc, à présent, comprendre comment cet indicateur est construit. Nous allons maintenant nous concentrer spécifiquement sur la manière dont les données sont recueillies puis agrégées.

2 Interdépendance de deux marchés de l'affrètement

Les opérations de couverture sur le fret maritime, que nous avons identifiées, reposent en grande partie sur les données fournies par un indice de référence. Nous décomposerons les différents compartiments de cet indice pour comprendre les éléments qui participent à sa construction. A cet effet, nous dévoilerons la place que les données, en provenance des chartes-parties à temps conclues au sein des plus gros cabinets de courtages mondiaux, occupent. Nous insisterons notamment sur la circularité de l'information-prix qui en découle. Interroger le caractère potentiellement normalisant de cet *index*, issue de l'affrètement à temps, dans l'affrètement au voyage donnera à estimer les marges de manœuvres de la profession.

¹²⁰ Comme tous les produits dérivés, les offres à termes sont ensuite analysées au prisme des évolutions du marché physique. En fonction de la direction, du « sens » que prend le marché, l'opération aura été un franc succès ou un échec qu'il faudra alors compenser. Pour mémoire, cette compensation peut se faire de gré à gré, *Over The Counter* (OTC) ou alors, en bourse.

2.1 Agréger les données de l'affrètement à temps

Le « *Baltic Dry Index* » est un indice des prix pour le transport maritime de vrac sec (principalement minerais, charbon et céréales), publié par la société britannique « Baltic Exchange ». A l'origine, le « Baltic » était une véritable bourse maritime dont les prémisses remontent au XVIIIème siècle. Son nom provient en effet d'un café, le «Virginia and Baltick», fréquenté par nombre d'affréteurs et d'armateurs qui avaient pris l'habitude de venir traiter des affaires concernant la mer Baltique et l'Amérique du Nord en ce lieu. Sa construction fut progressive mais la société prit une ampleur considérable à tel point que sa proximité avec d'autres structures éminentes du transport maritime mondial, comme la Lloyds (assureur maritime), l'a mis en capacité de pouvoir formaliser une offre et une demande de transport (Dauphin-Meunier 1940, p. 75) c'est-à-dire de réunir, en un même lieu, les négociants, ceux qui sont détenteurs d'une marchandise, et les transporteurs maritimes qui disposent de navires adaptés pour l'acheminer. Très tôt, le « Baltic Exchange » s'est révélé être un consortium d'envergure mondiale, réunissant en son sein la majorité des acteurs les plus influents dans divers domaines, notamment le négoce, l'armement et le courtage maritime.

Dans ce prolongement, en 1985, la société « Baltic Exchange » lance son premier indice de marché le « *Baltic Freight Index* » (BFI). Il est intéressant de constater qu'à ce moment de l'histoire du « Baltic », son président, Carron Grieg, était anciennement l'un des membres les plus influents du cabinet de courtage maritime d'envergure mondiale, Clarksons, en tant que président du département courtage maritime ; c'est également au début des années 1980 que les prémisses d'une très forte financiarisation du secteur se font ressentir. En effet, l'élaboration de ce premier indice est accompagnée la même année de la création d'un autre organisme, le « *Baltic International Freight Futures Exchange* » (BIFFEX) qui avait pour rôle de gérer les contrats à terme émis sur le transport de vrac sec en endossant le rôle de chambre de compensation. Après une dizaine d'années d'activité, rencontrant des difficultés à assurer les liquidités de ces transactions, le « Baltic Exchange » renonce à son activité boursière première. Aujourd'hui, l'entreprise existe toujours mais ne peut plus être

considérée comme une bourse maritime à part entière. Il s'agit, en réalité, d'une entreprise spécialisée dans la collecte et le traitement d'informations liées au transport maritime.

Le « *Baltic Dry Index* » a donc remplacé aujourd'hui le BFI. Il est calculé comme la moyenne arithmétique de quatre indices qui jouent, en quelque sorte, le rôle de sous-compartiments de cet indice global. Ces derniers sont publiés quotidiennement par le « Baltic Exchange » et concernent des tailles de navires et des routes maritimes spécifiques. Ainsi, le « *Baltic Capesize Index* » (BCI) se calcule à partir de cinq routes maritimes pour les navires pouvant embarquer entre 100 et 160 000 Tonnes de Port en Lourd, (TPL)¹²¹. Le « *Baltic Panamax Index* » (BPI) se comptabilise à partir de quatre routes pour les navires pouvant embarquer entre 50 et 80 000 tonnes de port en lourd. Le « *Baltic Supramax Index* » (BSI) se calcule à partir de cinq routes maritimes et concerne les navires qui peuvent embarquer entre 40 à 60 000 tonnes de port en lourd. Enfin, le « *Baltic Handysize Index* » (BHSI) se mesure à partir de six routes maritimes et concernent les navires pouvant embarquer un chargement total, allant jusqu'à 40 000 tonnes de port en lourd. Il offre ainsi une moyenne de taux de fret à partir de vingt routes maritimes de référence.

Ces différents indicateurs sont normalisés entre eux, à partir de plusieurs variables. Ainsi, si chacun d'eux repose sur une nomenclature de taille de navires, les clauses contractuelles et commerciales sont standardisées, sous la forme de charte-partie, afin que les indices soient, *in fine*, comparables dans le temps et dans l'espace, au moment du calcul final. Cela se fait donc à partir d'une moyennisation des dernières affaires réalisées par les courtiers dans le cadre de l'affrètement à temps. Moyenniser les affaires permet de prendre en compte, tout à la fois, la diversité des routes et des tailles de navires ainsi que les dates et les lieux des ports de chargement et de déchargement.

¹²¹ Pour mémoire, le port en lourd, ou encore, Tonnes de Port en Lourd, désigne la capacité de chargement maximal d'un navire « tout confondu », incluant donc, tout à la fois, la marchandise transportée mais aussi l'équipage, la soute etc ...

Les trois documents suivants se proposent de clarifier le calcul du « *Baltic Dry Index* », en insistant particulièrement sur le lien qui existe entre l'agrégation des données et leur provenance, les chartes-parties de l'affrètement à temps. Le premier encadré propose un éclaircissement de la formule de calcul. Le tableau qui suit retrace le poids de chacune des routes maritimes avant la pondération au sein de l'indicateur global. Ce poids est fonction du trafic de marchandises. Chacun des quatre sous-indicateurs participent à hauteur de 25% dans le calcul final du BDI. Les différences de poids relatifs entre les différentes routes maritimes s'expliquent par le volume transporté sur le marché physique. Le troisième encadré a une valeur illustrative, il permet une représentation spatiale du maillage tissé par les routes qui structurent le « *Panamax Index* » et donne des indications sur le temps de trajet (40 à 60 jours) en fonction de celles-ci.

Encadré 5 : formule de base pour le calcul du BDI

$$BDI^* = \frac{(C5TC + P4TC + S6TC + H6TC)}{4} \times 0.110345333$$

C5TC représente la moyenne des taux de fret (TCE**) pour les navires de tailles Capesize, autour de 5 routes maritimes.

P4TC représente la moyenne des taux de fret pour les navires de tailles Panamax, autour de 4 routes maritimes.

S5TC représente la moyenne des taux de fret pour les navires de tailles Supramax, autour de 5 routes maritimes.

H6TC représente la moyenne des taux de fret pour les navires de tailles Handysize, autour de 6 routes maritimes.

* Le mode de calcul du BDI est profondément évolutif en fonction des variations observées dans les flux de marchandises sur les différents itinéraires. Ainsi, la formule présentée ci-dessus n'a absolument rien d'inaltérable. Par exemple, avant 2015, il y avait six routes maritimes qui composaient l'index *Supramax* à temps.

** Le *Time Charter Equivalent*, représente la moyenne (*average*) des taux pratiqués au sein des affrètements à temps journaliers, tels qu'ils sont contractualisés dans les chartes-parties.

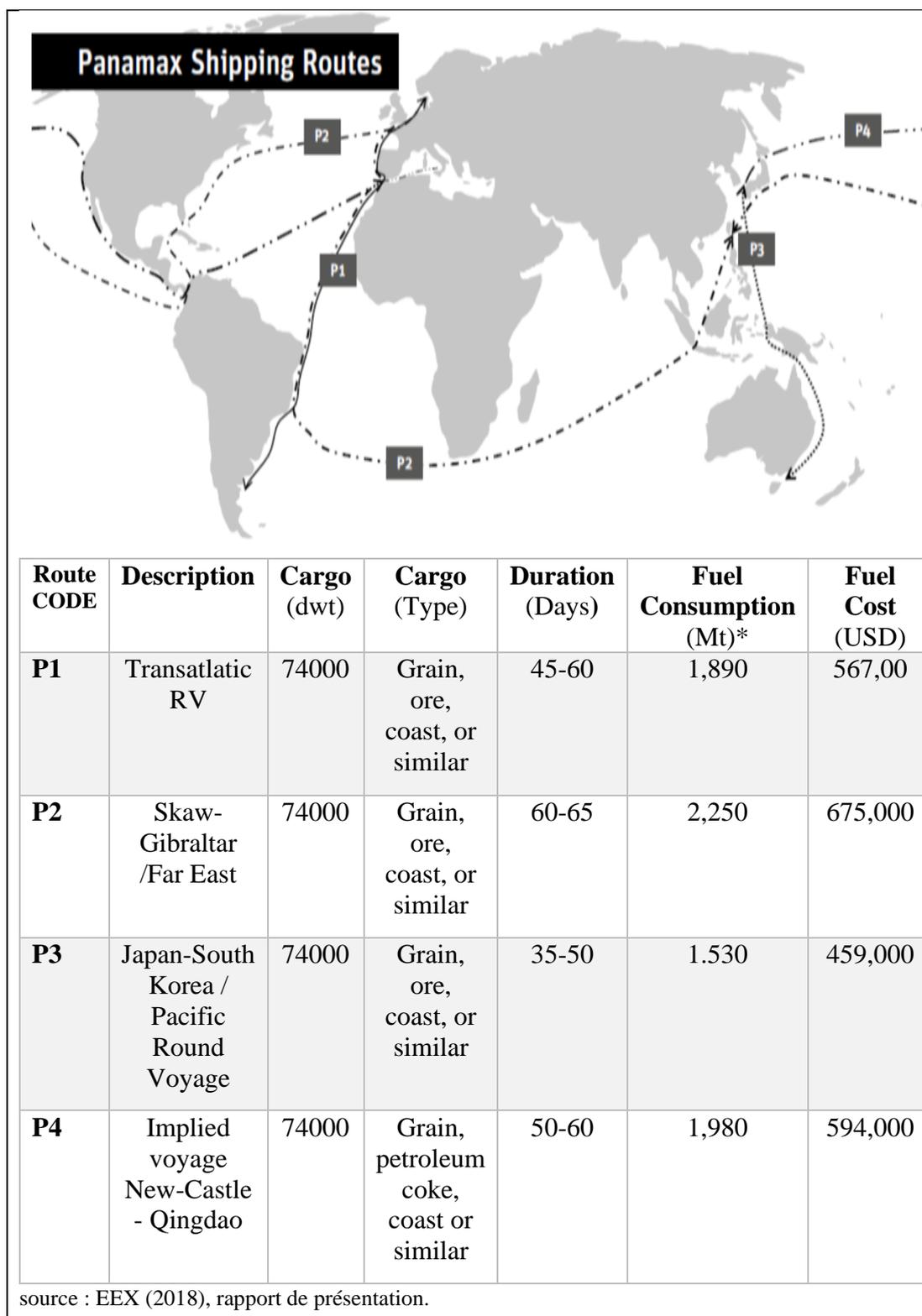
Tableau 5 : routes maritimes et calcul de l'Index BDI

Timecharter Basket of Routes*	Timecharter Route	Index Weight
Capesize Timechater average of five routes (C5TC)	Gibraltar / Hamburg transatlantic round voyage (C8)	6.25%
	Continent / Mediterranean trip China- Japan (C9)	3.13%
	China – Japan transpacific round voyage (C10))	6.25%
	China – Brazil round voyage (C14)	6.25%
	Revised backhaul (C16)	3.13%
Panamax Timecharter Average of four routes (P4TC)	Skaw – Gibraltar transatlantic round voyage (P1A)	6.25%
	Skaw – Gibraltar trip to Taiwan – Japan (P2A)	6.25%
	Japan – South Korea transpacific round voyage (P3A)	6.25%
	Japan – South Korea trip to Skaw Passero (P4)	6.25%
Supramax Timecharter Average of six routes (S6TC)*	Canakkale trip via Med or BI Sea to China-South Korea (S1B)	5.36%
	North China one Australian or Pacific round voyage (S2)	7.14%
	North China trip to West Afrrica (S3)	5.36%
	US Gulf trip to Skaw-Passero (S4A)	3.57%
	Skaw-Passero trip to US Gulf (S4B)	3.57%

Handysize Timecharter Average of six routes (H6TC)	Skaw-Passerro trip to Rio de Janeiro-Recalada (HS1)	3.13%
	Skaw-Passerro trip to Boston-Galveston (HS2)	3.13%
	Rio de Janeiro-Recalada trip to Skaw-Passerro (HS3)	3.13%
	Us Gulf trip via UD Gulf or north coast South America to Skaw-Passerro (HS4)	3.13%
	South East Asia trip via Australia to Singapore-Japan (HS5)	6.25%
	Souh Korea-Japan trip via North Pacific to Singapore-Japan (HS6)	6.25%

Source: BRS Group (2019), an Introduction to Panamax FFA Market.

Encadré 6 : les quatre routes qui composent le Panamax Index



Ces différents encadrés ont permis de mettre en lumière les connexions entre la construction de l'indicateur et les données en provenance du marché physique. Pour participer aux panels, les entreprises de courtage doivent réunir deux conditions : traiter un important volume sur le marché physique et s'acquitter d'un droit d'affiliation au BDI.

« Tous les jours, tous les brokers génèrent un index : en fonction de ton activité physique et si tu es inscrit au Baltic, il faut une activité physique suffisante (...) cet indice est construit en fonction des gros cabinets de courtage qui sont inscrits au Baltic et, en fonction de ça, le Baltic réunit toute la data qu'ils ont et publie l'index aujourd'hui. » Courtier en dérivés de fret, entretien réalisé le 15/04/2020.

Nous allons approfondir notre compréhension de ce mécanisme en nous concentrant sur les cabinets qui sont à l'œuvre dans la collecte des informations. Les indices sont estimés à partir des données fournies par un panel international de courtiers d'affrètement maritime quant au taux appliqué lors des derniers contrats qu'ils ont conclus dans le cadre de charte-partie à temps. On peut référencer, à ce jour, une quinzaine de cabinets de courtage qui sont à la fois d'envergure mondiale et adhérents au Baltic¹²². La plupart de ces cabinets de courtage sont européens (quatre sont anglais) et asiatiques, un seul est américain. Si la majorité des entretiens auprès de petits cabinets de courtage, n'a pas apporté d'informations concernant le choix de ce panel, les acteurs eux-mêmes ignorant, bien souvent, comment il était constitué, c'est auprès des traders et des analystes que des éléments de réponse ont pu être apportés. Preuve, s'il en est, du caractère segmenté et financiarisé de cette partie spécifique de l'activité de courtage.

¹²² Liste non exhaustive des cabinets de courtage consultés pour constituer le panel de référence : Arrow Chartering (Royaume-Uni), Howe Robinson (Royaume-Uni), EA Gibson (Royaume-Uni), Clarksons (Royaume-Uni), Banchemo-Costa (Italie), Barry Rogliano Salles (France), Chinica Shipbrokers Ltd (Chine), Fearnleys, Shipbrokers, Ifchor (Suisse), Ildo Chartering Corporation (Corée du Sud), LSS B, Neo Chartering (Chine), Simpson Spence & Young (États-Unis) Thurlstone Shipping (Singapour).

« La construction du fret est très compliquée : le Baltic Exchange, c'est un peu le CAC 40 du fret maritime, c'est construit de la manière suivante : une vingtaine de courtiers qui ont pignon sur rue et sont sélectionnés par le Baltic, considérés comme experts du business mais ils font de tout et ils votent chaque jour sur ce qu'ils pensent de telles ou telles routes maritimes avec une grande diversité de routes, ils sont bien implantés sur le maritime. » Analyste de fret, au sein d'un grand groupe international d'armement, entretien réalisé le 31/03/2017.

Précisons que les panels diffèrent selon les indices. Tous les cabinets de courtage ne sont pas forcément présents sur tous les indices à la fois car cela dépend, avant tout, de leur activité physique sur le marché. A l'inverse, d'autres, tels que « Arrow Chartering » ou le français « Barry Rogliano Salles » (BRS), prennent part à plusieurs panels. Nous sommes ici dans une situation classique de la normalisation au sein de consortiums, fonctionnant sur la base du « Pay to Play », à la différence que, contrairement à ce qui a pu être observé en matière informatique (Vion et *al.* 2013), les joueurs ne suivent pas de stratégies de changement d'arènes pour optimiser leurs gains, au sens du « *forum shifting* » observé par John Braithwaite et Peter Drahos (2000). De ce point de vue, la situation de monopole du consortium Baltic, à l'égard de la production de son index, rend le jeu extrêmement prévisible.

Malgré la modulation des droits, le système est purement orienté à destination des grandes entreprises multinationales, dans la mesure où elles seules peuvent garantir une participation constante aux panels et aux multiples consultations opérées pour négocier les ajustements, en fonction des évolutions de tailles de navires, de bases de calcul ou de la prise en compte de risques maritimes particuliers (météorologiques, sécuritaires, etc.). Le travail de panéliste est ainsi assuré conjointement par les analystes du « Baltic Exchange » et des grands cabinets de courtage. La méthodologie de calcul peut donc se résumer comme suit, les indices sont normalisés entre eux, au travers d'un panel qui est régulièrement corrigé, pour garantir une certaine stabilité. En effet, l'ensemble des données prises en compte pour ajuster les indices sont variables, en fonction des aléas politiques, météorologiques, sécuritaires. Au final, le BDI résulte de la concaténation de 150 indicateurs du « Baltic Exchange » et subit des variations

importantes. Les taux de fret sont actualisés et les membres reçoivent quotidiennement des dépêches concernant les ajustements, les consultations, les précautions particulières à prendre, etc.

La moyennisation de leurs taux de fret journalier, en fonction des routes et des tailles de navires concernées, explique notamment l'organisation temporelle de la construction de cet indice qui ne paraît qu'en début d'après-midi. La matinée est consacrée au traitement des données reçues par les grands cabinets de courtage sur le taux d'affrètement contractualisé sur leurs chartes-parties.

« Tous les jours tu as, assez tôt dans la matinée, des index pacific pour les Panamax, comme la route P4 Supramax, ce sont des routes qui rentrent à terme (...) et après à 12h00, heure française, s'ouvre le marché en général et [Nom du cabinet de courtage] et aussi les autres, les différents brokers voient le marché sur ces différentes routes sous-jacentes (...) A 14h00, on te donne où est le spot, où est le marché sur le jour même, ça c'est utile pour nous car les FFA sont cashsettled contre cet index. » Courtier en dérivés de fret, entretien réalisé le 15/04/2020.

Pour toutes ces raisons, le BDI demeure un indice extrêmement volatil pour lequel les opérations de couverture ne peuvent jamais être totales. Au mieux, elles apportent une certaine stabilité sans réduire complètement le risque pour les acteurs qui agissent sur le marché physique. Loin d'être un élément en défaveur de ce mécanisme, l'extrême volatilité qui secoue périodiquement le marché de l'affrètement peut être une raison supplémentaire pour y souscrire et fait partie de l'argumentaire développé par les acteurs lors des entretiens. Cette volatilité est également une source d'attraction pour les spéculateurs qui, même s'ils ne sont pas étudiés dans le cadre de ce travail, constituent une partie des souscripteurs récurrents des FFA.

« C'est aussi l'un des marchés les plus volatils au monde le FFA, tu peux aussi utiliser des options parce que le marché peut rebondir à tous moments. C'est un hedge, oui, mais ça réduit assez peu la volatilité, malgré tout tu as toujours un peu d'exposition au marché (...) mais après ça a du bon sens de le faire car ça te permet de te couvrir sur le marché ou de

bénéficiaire de volatilité si tu es spéculateur. L'année dernière, par exemple, on est passé de 6000 à 40 000 en quelques semaines. » Courtier en dérivés de fret, entretien réalisé le 28/04/2020.

Les deux graphiques suivants représentent l'évolution de l'indice BDI sur les cinq et les vingt-cinq dernières années, ils sont intéressants à deux titres. En premier lieu, ils permettent de nous rendre compte de la volatilité de l'indice sur une période relativement proche, on constate d'ailleurs qu'en juin 2019, le BDI atteint un plus haut historique sur la période couverte par ce graphique, un peu plus de 2400 points. Trois semaines plus tard, en juillet, l'indice s'effondre pour atteindre les 415 points, soit une baisse de 82 %¹²³. En mars 2020, le *Baltic Dry Index* chute à 635 points, malgré tout relativement loin de son plus bas de 291, en décembre 2016. En 2016, la baisse historique était due à une diminution de la croissance chinoise et à une offre excédentaire de navires qui avait été ensuite légèrement résorbée par l'augmentation de la demande.

La baisse actuelle semble due à une conjonction d'une diminution de la demande de chargement et d'un nouvel afflux de navires très récent, postérieur à l'application de la directive soufre¹²⁴. A titre de comparaison, l'indice correspond aujourd'hui à celui de 2008. A l'époque, le marché était très tendu, faute de navires, et l'indice avait perdu 11000 points en quelques jours. Du fait de l'afflux de navires, on part d'un niveau haut à 3000, et la chute apparaît donc moindre. Le BDI dépend, de fait, assez fortement de la variable du parc de navires. Néanmoins, les fluctuations du BDI correspondent toujours à des tendances macroéconomiques lourdes : krach de 2008, ralentissement chinois de 2016, krach de 2020. Le point notable est que l'anticipation de la baisse est bien antérieure à la crise sanitaire.

¹²³ D'autres variations notables ont été enregistrées dans l'histoire du BDI, en mai 2008, il avait atteint 11 793 points - son plus haut niveau depuis sa création en 1985 - en décembre 2008, il était à 663 points, soit une chute de 93 % en quelques mois.

¹²⁴ Pour mémoire, il s'agit d'une nouvelle réglementation portée par l'OMI visant à réduire les émissions d'oxydes de soufre et d'azote liées à la combustion de fuel lourds dans certaines zones contrôlées.

Figure 12 : évolution du BDI période 2015-2020

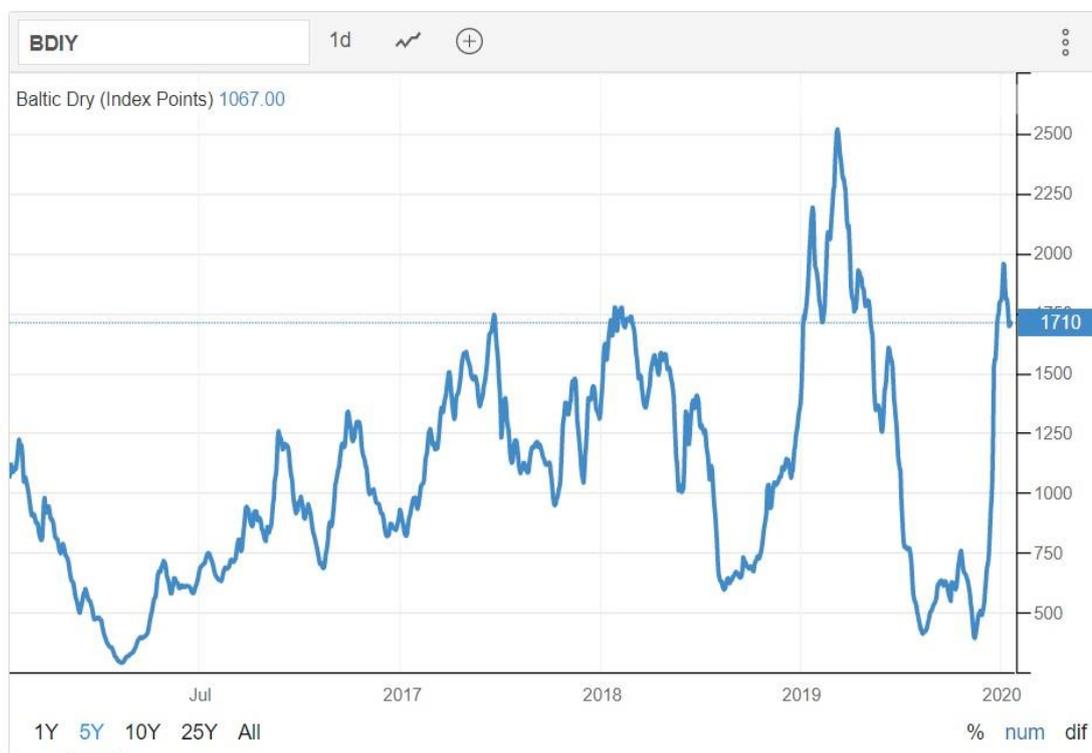
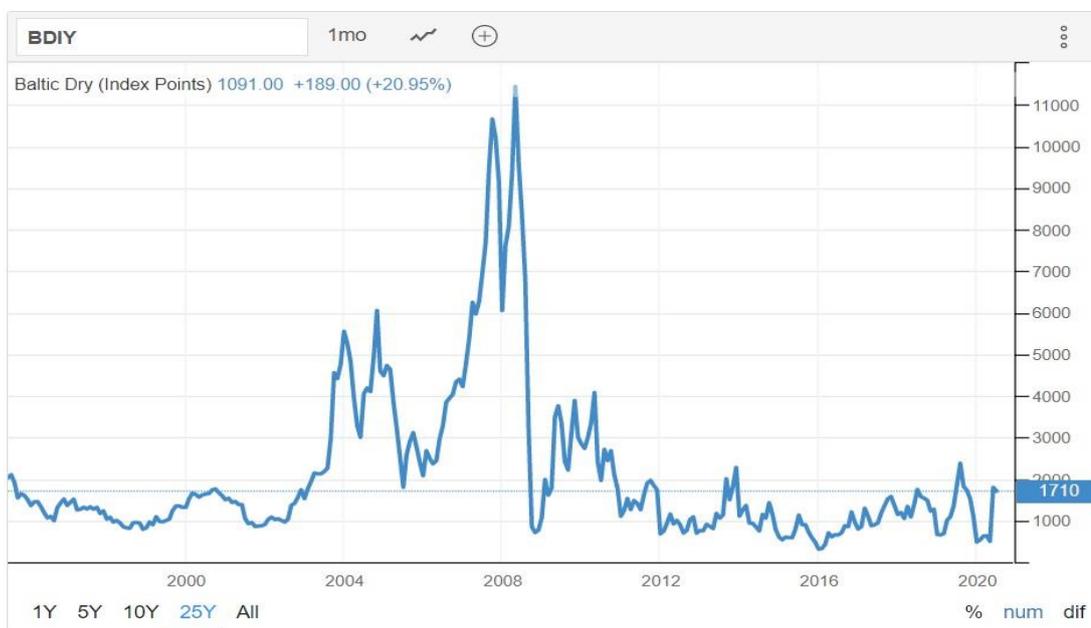


Figure 13 : évolution du BDI période 2000-2020



Source : Trading economics : graphiques d'évolution du BDI
<https://tradingeconomics.com/commodity/baltic>

En second lieu, cet indice montre une forte orientation financière dans sa construction lorsque l'on prête attention à l'agence qui le diffuse le plus largement, « *Bloomberg Markets* ». Il s'agit d'un groupe financier américain d'envergure mondiale, spécialisé dans les services aux professionnels de la finance, notamment au travers de la diffusion d'informations spécifiques à ce domaine. Ce dernier assure donc, en étroite collaboration avec la société « *Baltic Exchange* », la diffusion de son indicateur. Il n'est pas le seul groupe de presse de taille mondiale spécialisé dans la finance à le faire, le leader « *Thomson Reuters* » diffuse également quotidiennement, dans ses médias, l'indice BDI. Nous avons donc la confirmation de la prédisposition financière de cet outil et des professionnels concernés à suivre son évolution, soit pour sécuriser un transport, soit pour faire de la spéculation.

Nous pouvons également faire l'hypothèse que la communication de cet indice au sein de médias financiers très influents vient d'autant plus renforcer son caractère normalisant, et donc structurant, dans le monde de l'affrètement maritime. La volatilité de cet indicateur et les proximités affichées avec le monde de la finance accentuent d'autant plus la méfiance, voire la défiance à son égard, des courtiers exerçant au sein de petits cabinets de courtage. Même si cette suspicion est largement partagée par l'ensemble des courtiers de vrac sec exerçant dans des petites structures, quelques entretiens ont révélé une inquiétude encore plus grande, touchant cette fois, aux intentions mêmes des contributeurs de cet indicateur. Loin d'être une simple source d'information maritime aux mains des grands cabinets de courtage, il serait un moyen d'influencer la fixation du taux de fret sur le marché à leur seul profit. Deux entretiens menés auprès de courtier d'affrètement de vrac sec ont été, à ce titre, particulièrement évocateurs de ce sentiment.

« On peut se demander alors si le BDI n'est pas en situation de décollement avec le marché. Parfois on peut voir des corrections de marché par effet mécanique et là, chaque entreprise est censée se faire un peu son avis sur la question. Qui nous dit que ces gens-là ne donnent pas de fausses infos pour influencer le marché ? Même si ça paraît peu probable car, mettre en risque sa crédibilité et sa notoriété, c'est signer son arrêt de mort dans le maritime mais bon, à la marge, le doute est

quand même permis. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/04/2020.

« On suit forcément cet indice, c'est eux qui font tout, les Anglais ils sont sur tout ce qui bouge et ils ont un réseau d'informations car les plus grands courtiers sont à Londres, mais c'est un jeu uniquement pour les gros (...) en somme, c'est une tombola organisée au profit des organisateurs de la tombola, les mecs c'est des clowns ! ils croient diriger. » Courtier de vrac sec à la retraite, entretien réalisé le 16/07/2017.

L'analyse du fonctionnement des panels a montré que les petits courtiers locaux ne font pas partie des « faiseurs de performance » qui constituent la base de la construction de cet indice. De ce point de vue, la fixation de ce prix de référence est principalement le fruit d'une moyenne de prix sur les *hubs* de lignes régulières. Les prestations au voyage, trop ponctuelles et empruntant parfois des routes maritimes spécifiques ne pouvant être prises en compte dans le calcul du BDI, les courtiers d'affrètement au voyage de vrac sec sont donc, de fait, contraints de composer avec une norme qui dépend d'une autre logique d'affrètement, l'affrètement à temps. La fixation du prix du transport maritime de vrac sec est donc largement conditionnée par les gros cabinets qui exercent une domination oligopolistique sur le marché. Nous avons donc, ici, à faire à une organisation, somme toute assez classique, du capitalisme global.

On pourrait alors penser que cette nouvelle illustration de la segmentation du marché du courtage d'affrètement plaide en faveur d'une situation de domination des gros cabinets qui structurent totalement l'outil de gestion qui fait référence sur les petits. Nous verrons que la situation est beaucoup plus nuancée que cela. Pas complètement dominés, au sens de Pierre Bourdieu (1976) (nous n'excluons pas cependant une forme de domination symbolique liée à la détention de diplômes prestigieux et à l'intégration dans de hautes sphères financières), les petits cabinets de courtage disposent d'une liberté d'action qui leur permet de recréer les conditions d'un marché de niche et d'assurer leur pérennité.

2.2 Un prix de référence pour l'affrètement au voyage

Cette situation met donc les courtiers d'affrètement au voyage en situation d'hétéronomie dans la construction du prix. Si, formellement, les plus gros cabinets de courtage sont polyvalents et assument, entres autres activités, un service de courtage d'affrètement au voyage, ils sont les seuls à participer à la construction de cet indice, en étant contributeurs d'un ou plusieurs panels. Les petits cabinets de courtage largement spécialisés sont, de fait, totalement écartés de la construction de cet indice. Pourtant, dans le même temps, cet indicateur a une valeur de prix de référence de l'affrètement au voyage de vrac sec.

« Quand vous êtes en négo et que l'armateur voit le BDI monter, il va dire, il faut que ça monte et l'affréteur dira l'inverse, c'est un argument de plus pour convaincre l'autre. Les affréteurs sont à l'écoute et ont une vision du prix qu'ils sont prêts à payer. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/04/2020.

Cela signifie donc que les différents acteurs de la chaîne de valeur, armateurs, affréteurs et courtiers, intègrent le BDI, ou du moins le sous-segment correspondant à la taille du navire (BCI, BHSI...), comme base de négociation, sans que celui-ci constitue un taux de fret « automatisé » ou un prix imposé. A ce titre, il est présent dans les discussions initiales et constitue un artefact utilisé comme appui cognitif (Conein 2004) pour la négociation du montant de la transaction finale. Si l'indicateur constitue un prix de base qui ancre la négociation, il joue le rôle d'un réducteur de risque macro. Il nous apparaît utile de rappeler que l'établissement de la charte-partie au voyage constitue, en totale complémentarité, l'outil de gestion micro de l'affrètement au voyage.

Il n'en demeure pas moins que même si on ne peut pas parler d'un report automatisé du prix, indiqué par le « *Baltic Dry Index* », les courtiers d'affrètement maritime de vrac sec composent, d'une manière directe ou indirecte, avec cet indice.

Directement, s'ils suivent d'eux-mêmes l'évolution de cet indice en étant abonnés au Baltic et souhaitent, grâce à cela, affiner leur propre perception du marché

lors des premières discussions avec l'affrèteur. En effet, la notoriété du courtier tient également à sa capacité de faire converger, à plusieurs semaines ou plusieurs mois de distance, les parties autour d'un prix, sensiblement conforme aux tendances futures des marchés. Cet élément a été particulièrement présent dans un entretien conduit auprès d'un courtier de vrac sec qui dispose d'une longue expérience du courtage d'affrètement maritime (presque 30 ans). Ainsi, il a commencé son activité à une époque où l'indicateur n'avait pas la notoriété qui est la sienne aujourd'hui.

« Quand j'ai commencé à être broker, au début des années 1980, c'était balbutiant, il n'y avait pas de taux sur la plupart des routes, aujourd'hui il y a des taux sur toutes les tailles de navires, donc si l'indice fait remonter 4500 dollars sur le Panamax et que vous mettez une cargaison dans 15 jours à 1500 dollars, c'est même pas la peine de commencer ! ça évite quand même d'avoir des idées idiotes, on part d'idées plus proches grâce aux routes qui existent et qui sont trader tous les jours. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 23/03/ 2017.

Indirectement, ensuite : l'analyse fine du processus de négociation a révélé que, dans la majorité des cas, la première estimation du fret provient de l'armateur au moment de la négociation. En effet, les armateurs vont se servir de ce prix afin de proposer une première mouture du taux de fret au courtier d'affrètement, lors des prémices de la négociation au voyage. Nous voyons donc bien ici la circularité du prix à l'œuvre dans ce secteur : les courtiers d'affrètement maritime au voyage reçoivent, comme base de négociation, un prix de la part de leurs armateurs, ces derniers, pour approfondir son estimation initiale, ont en amont reçu une indication de prix, issus de l'affrètement à temps, en provenance du Baltic Exchange¹²⁵.

« Le Baltic tourne à différents horaires et nous, ça tombe dans nos bases de données, avec différents flux dans la journée, en gros ils nous disent que la route C8 C9 C16 transatlantique transpacifique (...) Toutes ces routes sont cotées et on demande au courtier d'être précis, en relevant le prix des dernières affaires qui viennent de se faire, la dernière affaire et

¹²⁵ Pour avoir un aperçu de ces relevés journaliers (cf. les annexes 7 et 8).

le dernier taux en dollars, par jour ou par tonne, selon les modalités de la Time charter (...) Le marché est guidé par le Baltic, y'a pas un armateur qui ne paie pas son abonnement au Baltic ou qui demande à son courtier de lui transférer les rapports ! » Analyste de fret dans un grand groupe international, entretien réalisé le 26/07/2016.

Le point fondamental de l'analyse se trouve donc dans la relation d'interdépendance que cette situation de prix de référence décrit. En effet, nous constatons que, pour comprendre les rouages qui permettent l'établissement final d'un prix dans le cadre de l'affrètement au voyage, il faut, dans un premier temps, s'intéresser à une autre logique de l'affrètement, le « *time charter* ». Ainsi, une étude qui porterait uniquement sur le contrat d'affrètement, en tant que tel, présenterait beaucoup de limites pour l'analyse, car, même si différents contrats structurent le cadre des échanges, nous constatons qu'un type de contrat, très financiarisé, a des effets collatéraux sur les autres.

On peut également voir, dans cette interdépendance, le prolongement d'une construction historique des différents régimes d'affrètement que nous avons identifiés au premier chapitre. En effet, dès le début du XX^{ème} siècle, les armateurs au voyage, lors des conférences maritimes, avaient déjà pris modèle sur la réglementation et les taux de fret pratiqués sur les lignes régulières (Dauphin-Meunier 1940, p. 87) pour tenter de réguler leur activité, qui était déjà, du fait de la nature même du « *tramping* » ou « vagabondage » en français, largement plus sujette à fluctuation que les lignes régulières. C'est précisément pour cela que nous avons souhaité, dès le début de notre étude, distinguer contrat et régime d'affrètement, le second étant transversal aux logiques contractuelles, et donc beaucoup plus opératoire pour rendre compte des effets de la conjoncture de l'affrètement à temps sur celle de l'affrètement au voyage dans la construction des prix du transport.

La défiance envers les marchés financiers que nous avons préalablement observée chez les courtiers d'affrètement au voyage des petits cabinets se ressent également à l'égard du prix de référence qui est fourni par l'indicateur BDI. Cette défiance tient sans doute au fait que la particularité de leur activité leur permet de ne

pas être totalement soumis à cet index. Les courtiers d'affrètement maritime sont la pierre angulaire de la négociation permettant la structuration de l'affrètement au voyage. Rappelons-le, la spécificité du « *tramping* » est d'être organisé autour de navires « vagabonds » qui sont disponibles à la demande, ce qui permet d'assurer une grande fluidité au trafic maritime. Par extension, donc, les dates, les lieux de chargements et de déchargements qui conditionnent le recours à certaines routes maritimes plutôt qu'à d'autres, sont, par définition, incertaines et très peu prévisibles.

C'est au sein de ce nœud d'incertitudes qui échappent grandement aux itinéraires et contraintes de l'affrètement à temps que les courtiers au voyage exercent leurs compétences. Cette notoriété, sur ce segment de marché particulier, leur offre toutes les capacités de pouvoir transformer les conditions de leur expertise en barrière à l'entrée, et par là même, de s'affranchir, en partie, de la norme produite par les modalités de l'affrètement à temps.

Certains courtiers de vrac, spécialisés sur des lieux et des routes maritimes bien particulières, ne ressentent pas une adéquation entre cet indicateur très normalisé sur les grandes routes du fret et leur propre stratégie d'affrètement qui repose sur des itinéraires beaucoup moins normés.

« Pour le Baltic Exchange : en gros, ils prennent les niveaux d'affrètement sur certaines lignes et sur certains points géographiques, c'est journalisé et ils font une moyenne ! Du coup, c'est un indicateur qu'il faut prendre avec beaucoup de précaution, moi je m'y fie pas vraiment, c'est loin de ce que je fais. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2016.

Cette appréhension peut se ressentir aussi du côté de l'armement vraquier qui, là encore, sur certaines routes et certains itinéraires, peut avoir davantage de mal à considérer véritablement l'indicateur BDI comme un prix de référence, parfaitement adéquat. Plus spécifiquement, certains entretiens ont fait ressortir une défiance à l'égard du monde de la finance, notamment, chez certains armateurs bien souvent de petite taille sur le marché de vrac qui ont concentré leurs activités sur des itinéraires de niches. La plupart de ces trajets, pour être qualifiés de niches, sont assez éloignés des routes maritimes comptabilisées dans le cadre du « *Baltic Dry Index* ». Les

comptes-rendus d'entretien font ressortir le constat que ces affrètements au voyage se concentrent principalement sur des jonctions entre l'Europe de l'Ouest ou du Nord avec l'Afrique et principalement, l'Afrique de l'Ouest.

« Les armateurs avec qui je bosse ne croient pas dans les modèles et tout ça pour eux, c'est de la science-fiction, ça ne leur parle pas, ils n'ont pas besoin de cela pour exceller dans leurs métiers. Ils ont une lecture de marché qui, sans cela, est déjà très bonne, le maritime est un vieux système qui, malgré tout, fonctionne très bien. » Courtier de vrac liquide, entretien réalisé le 26/07/2017.

S'affranchir de l'indicateur lorsque l'on est une petite structure, c'est aussi affirmer une capacité de jauger le marché sans avoir besoin de se reposer entièrement sur des modélisations « prophétiques » faites par d'autres. La place de « l'instinct », de l'expérience et de la capacité à « sentir » le marché, par son réseau personnel de relations d'affaires sont des éléments qui ont été très récurrents dans les entretiens auprès des courtiers exerçant dans des petites structures.

« En fait c'est vraiment au nez ! Nous on peut trouver des traders qui modélisent à fond mais c'est pas forcément pertinent au final. J'ai eu un patron, il a bossé 40 ans dans le courtage, c'était l'un des meilleurs et pourtant, il n'a jamais touché un graphique de sa vie mais il avait une excellente lecture du marché, il anticipait les comportements de marché et était à l'écoute des parties, le mec était Grec donc il avait énormément d'infos des armateurs de son pays qui sont excellents là-dedans : on a coutume de dire que quand l'armateur grec arrive chez son banquier, c'est le banquier qui se tait et qui écoute l'armateur pour connaître les meilleurs plans ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 08/04/2020.

Finalement, même si les conditions d'un marché de niche renforcent la capacité des acteurs à s'affranchir, en partie, de la normalisation véhiculée par la financiarisation et son indicateur de référence, il n'en demeure pas moins que l'analyse des entretiens a révélé une forte interdépendance avec le marché de l'affrètement à temps. L'étude de cette interdépendance, couplée avec les apports fournis par

l'examen des clauses de la charte-partie au voyage, nous permet d'envisager les conditions de l'affrètement maritime au voyage dans une perspective plus large. Certes, ce résultat de recherche devrait être associé à une analyse empirique des données de l'affrètement à temps pour être complètement validé. Il s'agirait de pouvoir prouver statistiquement le lien entre les données de référence prix et les évolutions des taux de fret fixés dans le cadre de l'affrètement au voyage. Bien que pertinente d'un point de vue heuristique, cette piste de réflexion se heurte à la logique du secret des affaires qui est très présente dans les secteurs industriels et financiers maritimes faisant l'objet de cette enquête.

La notion de secret des affaires a été récemment dotée d'un cadre législatif, grâce à la directive de l'Union Européenne n° 2016/943 du 8 juin 2016¹²⁶. Le secret des affaires est défini par cette directive comme étant : « *Un autre moyen de s'approprier les résultats de l'innovation consiste à protéger l'accès aux connaissances qui ont une valeur pour l'entité et qui sont peu connues, et à exploiter ces connaissances. Ces savoir-faire et ces informations commerciales de valeur qui ne sont pas divulgués et que l'on entend garder confidentiels, sont appelés « secrets d'affaires »* Dans cette perspective, certaines entreprises maritimes peuvent choisir de réaliser des transactions en toute discrétion afin de ne pas informer leurs concurrents directs de leur stratégie de développement, voire des nouveaux marchés qu'elles s'approprient à tenter de conquérir. Ceci est d'ailleurs d'autant plus vrai dans le cadre de l'affrètement au voyage que dans l'affrètement de ligne régulière qui, par définition, offre une régularité du trafic qui permet une estimation plus aisée de ce type de données.

Dans l'affrètement au voyage, au contraire, une large part du trafic permet de répondre à des demandes ponctuelles et, le cas échéant, développer par la suite un trafic plus important. Cette question du secret des affaires est prégnante dans nombres d'interactions et observations conduites auprès des courtiers d'affrètement maritime. Respecter le secret des affaires, c'est faire preuve de discrétion lorsque l'on orchestre leurs conduites. Ne pas ébruiter une information peut augmenter le capital confiance

¹²⁶ Loi n° 2016/943 du 8 juin 2016 *sur la protection des savoir-faire et des informations commerciales non divulgués (secrets d'affaires) contre l'obtention, l'utilisation et la divulgation illicites.*

que les affréteurs attribuent à leurs courtiers d'affrètement maritime et qui participe à la fluidification des rapports de l'échange entre les différentes parties.

Nous parvenons finalement à mettre l'accent sur une caractéristique originale du marché de l'affrètement au voyage : sa complexité inhérente peut s'apparenter à une sorte de « micmac prudentiel », dans la mesure où il se construit dans une articulation, une gestion prudentielle micro avec les chartes-parties et l'assurance, et une gestion prudentielle macro avec l'indicateur BDI. L'analyse des entretiens indique que, si les courtiers d'affrètement au voyage perçoivent ces éléments qui construisent les règles du jeu, il leur est difficile de partager une vision globale de l'organisation de leur marché.

Cette première partie de chapitre a été l'occasion de mettre en avant l'importance des outils de gestion, dans la conduite des affaires et le rôle crucial de l'agrégation des informations, au centre de cette normalisation. Nous avons soulevé une forme d'ambivalence qui existe au sein du marché de l'affrètement au voyage. D'un côté, les courtiers d'affrètement conservent des marges de manœuvre dans la tarification de leurs prestations. De l'autre, cette autonomie les exclut, de fait, de pouvoir participer à la construction d'un indicateur qui exerce, pourtant, un pouvoir normalisant variable sur la tarification de leurs prestations.

La prégnance de cet indicateur de gestion dans l'affrètement maritime, tout autant que la rationalité de l'activité qu'il induit, nous a permis de comprendre les raisons qui justifient que la logique d'affrètement à temps soit privilégiée pour sa construction. Nous allons à présent prolonger cette réflexion qui vise à mieux cerner les outils à disposition des acteurs afin de réduire les incertitudes, en portant notre regard plus spécifiquement, au-delà de l'agrégation des données, sur les conditions qui pourraient conduire à une véritable automatisation de l'affrètement maritime. Nous interrogerons, tour à tour, la question de l'intégration totale de l'activité de courtage par différents acteurs ainsi que la rationalisation de l'affrètement qui s'ensuivrait, notamment en termes d'automatisation tout autant que de plateformes de l'affrètement maritime. En clair, nous allons conclure ce travail en mettant la pérennité

du courtage d'affrètement maritime en balance avec une éventuelle tendance à la plateformesation de l'affrètement maritime.

3 Intégration et plateforme numérique, le courtier d'affrètement est-il voué à disparaître ?

Assiste-t-on à une course vers la plateformesation de l'affrètement de la part des grands acteurs du commerce international ? Nous pouvons faire l'hypothèse que promouvoir une plateformesation du marché du fret peut également s'interpréter comme une stratégie de captation du flux de la part de ses instigateurs. En effet, être précurseur dans le lancement d'une plateforme numérique peut procurer une position dominante pérenne sur un marché. Même si cette situation n'est pas immuable (Blondel et Edouard 2015, p. 11), les barrières à l'entrée qu'elle génère seraient de nature à dissuader des concurrents et à recréer les conditions d'un monopole.

En théorie, si la plateformesation venait à faire disparaître les intermédiaires, l'intégration totale pourrait se concevoir comme l'avènement d'une entité qui, déployée sur toute la chaîne de valeur, de l'amont à l'aval (Isaac 2015, p. 16), serait capable d'en maîtriser les fluctuations et donc de réduire les incertitudes relatives à la tarification et à l'acheminement des marchandises.

C'est la raison pour laquelle nous prêtons attention à des initiatives émergentes qui pourraient amorcer un tel processus de désintermédiation susceptible de menacer l'activité de courtage en tant que telle.

3.1 Intégrer la chaîne de valeur, plateformiser le transport maritime

A ce stade de la réflexion, nous souhaitons porter notre regard sur la plateformisation à l'œuvre dans le secteur maritime. Loin d'un simple effet de cadrage prospectif qui n'aurait pour effet que de balayer un certain nombre d'hypothèses, nous allons plutôt prêter attention à des formes d'organisation émergentes qui sont susceptibles de faciliter la désintermédiation du marché de l'affrètement maritime. Nous soulignerons à cet effet que si certaines dynamiques d'intégration sont bien réelles et tendent à se développer largement dans le futur, elles ne représentent pour l'heure qu'une désintermédiation très partielle du marché de l'affrètement maritime.

Une brève introduction autour de la notion de plateforme-prix

Il nous semble utile de commencer cette sous-partie par une présentation succincte de la notion de plateforme et de son analyse en tant qu'objet de recherche dans la littérature académique récente. Cette rapide introduction va nous permettre de cadrer davantage la notion de plateforme prix que nous allons mobiliser dans la suite de ce travail. Il s'agira également de préciser le lien plus explicite que nous faisons entre le phénomène d'intégration de la chaîne de valeur, d'une part, et une des résultantes qui serait l'émergence d'une plateforme prix, d'autre part.

Si l'analyse des plateformes a connu un succès grandissant dans les travaux en sciences sociales, d'abord dans les sciences de gestion puis plus récemment en sociologie, il faut noter que ce terme est polysémique et employé dans des situations d'interactions entre des acteurs extrêmement variées. Nous n'avons pas pour but de retracer une chronologie des travaux fondateurs¹²⁷ qui ont participé à l'étude de cette notion et aux diversités des approches méthodologiques mises en œuvre afin d'appréhender ce nouvel espace de recherche. Nous souhaitons, cependant, préciser

¹²⁷ La revue *Réseaux* a consacré un numéro spécial sur les plateformes numériques (2018/6). L'introduction de ce numéro, rédigée par Jean-Samuel Beuscart et Patrice Flichy, offre un rappel très intéressant de la chronologie et des différentes grandes questions qui structurent cet objet de recherche.

très brièvement l'angle d'analyse qui sera le nôtre dans le cadre de cette deuxième moitié de chapitre.

Dans son rapport « ambition numérique », remis au Premier Ministre en juin 2015¹²⁸, le Conseil National du Numérique définit une plateforme comme étant : « *un service occupant une fonction d'intermédiaire dans l'accès aux informations, contenus, services ou biens édités ou fournis par des tiers. Au-delà de sa seule interface technique, elle organise et hiérarchise les contenus, en vue de leur présentation et leur mise en relation aux utilisateurs finaux. À cette caractéristique commune s'ajoute parfois une dimension écosystémique, caractérisée par des interrelations entre services convergents* ». La fonction d'intermédiation de marché de la plateforme est donc primordiale. Il est possible de prolonger cette définition en considérant que les plateformes permettent une facilitation de la coordination vendeurs et acheteurs en tant qu'intermédiaires des échanges au sein d'un réseau croisé d'une part, et outil de standardisation de ces derniers, d'autre part.

Par extension, une plateforme a pour but de faciliter la rencontre entre des chaînes de valeur qui appartiennent à différents secteurs de l'industrie (Paraponaris 2017, p. 64). Nous souhaitons donc examiner, dans cette partie, la possibilité pour le transport maritime de bénéficier de ce type de plateforme à l'échelle globale et de constituer ainsi un véritable marché biface transactionnel (Isaac 2015, p. 7), c'est-à-dire d'orchestrer une transaction directe par l'établissement d'un prix entre plusieurs chaînes de valeur constituantes d'un même marché. Dans le cadre de notre travail, nous conservons la relation cruciale entre fréteur et chargeur comme parfaitement représentative de chaînes de valeur connectables par l'intermédiaire d'une plateforme de service marchand qui pourrait offrir une régulation inédite de l'activité des professionnels de l'affrètement maritime.

Ainsi, nous nous éloignons volontairement des analyses les plus courantes en sociologie qui portent principalement sur l'échec d'une démocratisation territoriale et sociale des plateformes (Chaves-Feirrer, Jourdain et Naulin 2018) dans l'accès à

¹²⁸ Conseil National du Numérique (2015) « Ambition numérique : pour une politique française et européenne de la transition numérique ».

l'emploi des populations les plus éloignées, les désillusions et les inégalités qui sont accentuées par les plateformes. Afin d'éviter tout malentendu dans la suite de ce chapitre, nous souhaitons donc, d'emblée, nous écarter de la notion de « capitalisme de plateforme » que l'on retrouve, depuis peu, dans de nombreux travaux en sociologie¹²⁹. Même si sémantiquement ce terme est opératoire, la définition qui en est traditionnellement donnée dans la littérature académique semble éloignée des objectifs que nous souhaitons atteindre dans le cadre de cette partie du chapitre.

Capitalisme de plateforme est un terme qui est apparu dans les travaux d'un collectif de sociologues (cité par Lejeune 2018 p. 122)¹³⁰. Cette formule est aujourd'hui souvent amalgamée avec le néologisme « d'uberisation » de l'économie¹³¹ et des rapports marchands. Son utilisation renvoie bien souvent à l'étude des transformations du travail, voire à de nouvelles formes de travail, impulsées par les particuliers eux-mêmes comme le « *Digital Labour* » (Cardon et Casilli 2015).

Cette transformation du capitalisme a souvent été analysée au travers du prisme de la transformation des relations de travail, prétexte à une moins-value sociale pour les travailleurs. « *Ces mutations des statuts d'emploi et des formes d'organisation du travail, ainsi que les déplacements des responsabilités dans l'exercice de l'activité, nous apparaissent majeures et spécifiques et justifient l'usage du terme de « capitalisme de plate-forme ». En effet, cette notion met l'accent sur la création de valeur et son partage inégalitaire entre, d'une part les détenteurs des algorithmes, sites et applications que sont les plates-formes et d'autre part, les travailleurs présents sur celles-ci.* (Abdelnour et Bernard 2018, p. 2) ». D'ailleurs, le contenu de leurs activités et surtout des conditions dans lesquelles elles se réalisent a donné lieu à une

¹²⁹ La *Nouvelle Revue du Travail* (2018) a, par ailleurs, consacré un numéro complet et éclairant sur cette notion : « Vers un capitalisme de plate-forme ? ».

¹³⁰ Sarah Abdelnour a obtenu, en partenariat avec l'IRISSO, un financement en 2016, pour un projet ANR, intitulé *Fragmentation du travail, marchandisation du "travail à-côté" : le capitalisme de plate-forme et ses impacts sociaux* – CAPLA

¹³¹ Le terme d'uberisation a, d'ailleurs, été repris par le Conseil d'État dans son étude annuelle (2017), « Puissance publique et plates-formes numériques : accompagner l'« ubérisation ». » Par ailleurs, il utilise ainsi successivement les termes « d'économie de plateforme », « capitalisme de plateforme » et « nouvelle économie de « l'uberisation » pour caractériser les changements observés depuis l'avènement des plateformes numériques au sein de l'économie de marché.

étude comparative, publiée par l'Organisation Internationale du Travail¹³² (OIT 2019), portant sur les conditions d'exercice de près de 3500 travailleurs exerçant sur cinq plateformes différentes de « microtravail ». Sans nier l'intérêt de ces travaux, nous nous situons, cependant, dans une perspective différente lorsque nous évoquons le concept de plateforme dans notre enquête.

Il ne s'agit donc pas, dans cette partie, d'instaurer un débat sur les conséquences des plateformes numériques, tant d'un point de vue économique que social et ce, malgré les nombreux conflits sociaux qui entourent sa progressive hégémonie, dans certains secteurs d'activités (Vandaele 2017 ; Gracos 2018, pp. 45-58). Si nous ne nous situons pas dans l'étude des travailleurs au sein de ces plateformes, nous considérons, malgré tout, que l'outil numérique peut constituer un élément de réorganisation du marché en désintermédiant la chaîne de valeur initiale.

Dans le cadre de l'affrètement au voyage, envisager la plateformisation de l'activité, c'est considérer que l'agrégation poussée des données peut aboutir à la formation d'un prix du transport d'un fret largement (ou totalement) automatisé. La mise en place d'un tel système aurait pour effet de remettre profondément en question le rôle ainsi que la place du courtier d'affrètement maritime, en tant qu'intermédiaire de cette chaîne. Cette hypothèse de recherche a émergé durant l'analyse secondaire de plusieurs entretiens. C'est un sujet qui, sans être totalement récurrent dans les récits des acteurs, constitue une large part de doutes et de questionnements sur le devenir de leur activité. Un entretien avec un courtier de vrac sec a été particulièrement intéressant de ce point de vue. Ce dernier revenait d'une réunion informelle entre plusieurs acteurs de la chaîne de valeur durant laquelle ce sujet avait été maintes fois abordé par les analystes et les traders présents.

« Les plateformes de prix vont arriver je ne sais pas quand, même si l'affréteur aime se faire bichonner par son courtier, je suis convaincu que mon métier est voué à disparaître ou, en tout cas, certaines facettes de mon

132 Rapport paru le 20 Septembre 2019 « Les plates-formes de travail numérique et l'avenir du travail : Pour un travail décent dans le monde en ligne ».

métier seront amenées à évoluer. » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2016.

Cet entretien a constitué un préalable qui a permis d'ouvrir le travail de recherche non plus uniquement sur les conditions d'exercice actuelles mais sur une attention aux anticipations des acteurs quant aux difficultés potentielles futures à les maintenir. Nous allons, à présent, nous concentrer sur deux pistes particulières d'automatisation du fret dans le maritime, auxquels les acteurs ont parfois fait référence.

Une intégration par le négoce : le cas du groupe Vale

Le groupe minier brésilien Vale est aujourd'hui l'un des leaders mondiaux de la production et de l'acheminement de minerai de fer. Il représente parfaitement l'internationalisation grandissante des pays émergents, au travers de la constitution de grands groupes mondiaux (Barjot 2018, p. 24). La multiplicité des investissements directs à l'étranger ainsi que la volonté d'intégrer progressivement toute la chaîne de valeur par la mise en place d'une chaîne de production interconnectée¹³³ (Dalla Costa 2009 pp. 86-87) constitue un autre symbole du développement de cette firme multinationale.

Ce phénomène de concentration a été largement amplifié à la fin des années 1990, période durant laquelle les flux d'exportation ont également été modifiés, l'Asie devenant le premier territoire destinataire du minerai de fer brésilien. C'est dans ce contexte d'internationalisation croissante de l'entreprise que cette dernière a souhaité se doter, outre de filiales commerciales à l'international, d'une flotte de navires marchands afin de consolider sa capacité à contrôler toute la filière de l'export (*Ibid* pp. 93-94).

¹³³ La Vale a construit une chaîne de production dense et interconnectée, regroupant les domaines suivants : les minerais ferreux et non ferreux, l'aluminium, le charbon, les services logistiques et de transports routiers, ferroviaires et maritimes. Elle a également investi dans l'exploitation de ressources énergétiques (usines hydroélectriques et à charbon) afin de pouvoir assumer en partie ses besoins en énergie.

L'acquisition d'une flotte marchande a été progressive et les investissements colossaux dans la mesure où le groupe a engagé des travaux de rénovation importants de plusieurs ports brésiliens afin de permettre l'arrimage de navires gigantesques. Ce mouvement d'intégration complet de la chaîne de valeur s'enclenche dès les années 1960, à la fois dans le secteur du transport (ferroviaire et maritime) et du négoce. Dès le début, l'entreprise a pour projet d'amarrer dans les ports brésiliens des navires de grandes tailles. C'est dans cette perspective qu'elle s'engage financièrement dans la construction de plusieurs complexes portuaires répondant à ces critères techniques tels que celui de Tubarão, à Vitória. Dans le même temps et toujours dans l'optique de supprimer les intermédiaires, elle implante une filiale de négoce en Allemagne chargée d'assurer en direct les transactions entre l'Amérique du Sud et l'Europe. C'est également dans cette même logique que l'entreprise investit, à la même époque, massivement dans le rail brésilien afin de faire converger le fret de marchandises depuis les lieux d'extraction vers les futurs hubs portuaires, sans recourir à des intermédiaires autres que ses propres filiales.

La Vale poursuit le mouvement, en affrétant elle-même des navires puis en se dotant de sa propre flotte marchande qui atteindra, au début des années 1970, quinze navires de grande et moyenne taille, principalement spécialisés dans le transport de minerais de fer. L'acquisition de cette flotte marchande lui a permis à la fois de gagner en compétitivité, sur son marché intérieur, tout en facilitant l'exportation internationale. Surnommés « *Valemax* » en raison de leur taille imposante et du nom de la compagnie qui a ordonné leur construction, ces immenses vraquiers vont principalement desservir les ports européens et asiatiques. C'est à ce jour l'un des plus grands vraquiers du monde, leur taille étant un argument de rentabilité et de compétitivité afin de compenser l'éloignement géographique des ports chinois, ces derniers étant plus proches de leur concurrent direct, l'australien BHP Billiton. Au début des années 2000, le groupe Vale affrète et/ou est en attente de livraisons de pas moins de 35 *Valemax*.

« Les miniers ont vu qu'il y avait un intérêt à avoir leurs propres bateaux, c'est le cas du brésilien Vale qui a construit ses propres bateaux que l'on appelle les Valemax parce qu'ils sont énormes. Ils les ont construits pour

être compétitifs par rapport aux Australiens qui exportent aussi beaucoup aux Chinois et qui sont plus près de la Chine, 20 jours contre 45 jours minimum pour exporter du Brésil. Ils ont donc doublé la capacité de transport, 400 mille tonnes alors que le capsize classique est autour de 180 mille tonnes, bon après les Chinois préfèrent aussi le Brésilien qui fait du minerai de meilleure qualité dans l'ensemble ». Analyste de fret dans un grand groupe international, entretien réalisé le 31/03/2017.

Toute la chaîne de valeur étant entre les mains du groupe, l'émergence d'une planification totale, sur cette route maritime particulière, capable d'une part de réduire les incertitudes et d'autre part, positionner des rotations récurrentes de navires afin de planifier les affrètements, devient techniquement possible et économiquement viable. On peut donc considérer que le groupe Vale a su recréer progressivement toutes les conditions qui lui garantissent un déploiement sur l'amont et l'aval de la chaîne de valeur (Isaac 2015, p. 16) de l'affrètement maritime de minerai entre le Brésil et la Chine. Cette forme d'organisation le rapproche apparemment du premier type historique de régime d'affrètement maritime, ou de la situation particulière du groupe Louis-Dreyfus. Il est cependant important de noter que l'intégration globale de la chaîne s'apparente à une routinisation de l'activité, modifiant les conditions de l'affrètement pour le rapprocher davantage des modalités de l'affrètement à temps que de celles de l'affrètement au voyage et c'est précisément sur cet élément que repose le point nodal de notre analyse. Dans ces conditions, le groupe Vale cherche à façonner les contours d'un marché de niche particulier, centré sur l'exportation de minerai, sur une route maritime spécifique Brésil-Chine, dont il assurerait pleinement la régulation de bout en bout de la chaîne de valeur.

L'intégration complète de la chaîne de valeur semble donc possible et effective dès l'instant où la firme multinationale parvient à recréer les conditions de l'affrètement sous forme de lignes régulières. Plusieurs critères sont indispensables à la mise en place de ce type de stratégie, le plus important d'entre eux étant la capacité de contracter des transactions à long terme. Cet atout qui permet de réduire les incertitudes et de planifier précisément les affrètements de marchandises peut aussi devenir une faiblesse car elle crée les conditions d'une forme de dépendance. Ainsi,

les évolutions des rapports géopolitiques entre le groupe brésilien et les autorités chinoises vont creuser le sillon de l'échec de ce modèle de développement stratégique. En effet, les relations entre le groupe minier et le plus gros importateur de minerai du monde vont être tumultueuses. Dès le début de l'année 2012, les autorités chinoises, sous la pression de leurs armateurs nationaux, interdisent l'accès des plus gros vraquiers du groupe Vale à leurs ports. Ces derniers s'opposaient à ce qu'un ancien client devienne aujourd'hui, du fait de sa stratégie d'intégration verticale, un concurrent direct (Le marin 2013).

Les Valemax, n'auront ainsi pas le droit d'accoster sur les côtes chinoises, ils sont contraints de faire route vers les Philippines afin de transférer la marchandise sur des vraquiers de taille moins importante : « *Vale signe par là-même l'échec de sa volonté de s'intégrer comme armateur. Et va à Canossa après avoir connu bien des déboires en Chine qui, sous la pression de ses armateurs, a longtemps refusé d'accueillir ses Valemax. Vale avait dû donc aménager un terminal flottant de transbordement à Subic Bay, aux Philippines, pour transférer sur de plus petits vraquiers, le minerai de fer de ses minéraliers géants, destiné aux sidérurgistes chinois.* (Le Marin 2014) ». Après de multiples rebondissements, le groupe Vale trouve un compromis avec la Chine. Moyennant un accord à long terme en ce qui concerne l'affrètement de ses marchandises, le groupe s'engage à vendre plusieurs de ses Valemax au groupe « *Cosco* », le géant public chinois ce qui aboutira finalement à la création de « *Cosco Shipping* » en 2016. L'intégration globale et totale de la chaîne a donc été remise en cause, du moins partiellement, pour des raisons éminemment géopolitiques.

Toutefois, la plateformisation, mise en place par le groupe Vale, ne concerne pas uniquement la planification de ses seuls besoins de transport. Le groupe, se retrouvant rapidement dans l'impossibilité de pouvoir affréter lui-même sur ses navires la totalité de ses exportations, a décidé au moyen de sa plateforme de rentrer directement en contact avec les armateurs. Les transporteurs, désireux de s'acquitter d'un ou plusieurs trajets peuvent traiter sans intermédiaire. C'est ici que nous basculons sur une deuxième logique de plateformisation de l'activité. Cette fois, ce n'est plus le prix qui est intégré par le groupe dans le cadre de ses propres affrètements

de navires, mais ce dernier propose une interface dans laquelle les transporteurs font des propositions commerciales en direct pour remporter la transaction. Cette réalité des évolutions sur le terrain de l'affrètement est bien connue des courtiers. Certains entretiens ont révélé une inquiétude autour de cette tendance à la désintermédiation.

« On n'est pas incontournable, il y a des affaires qui se font sans nous et avec les nouveaux outils, genre uberisation, de la société il y aura probablement de plus en plus sans nous (...) Le groupe Vale, par exemple, a mis en place une plateforme informatique de ses besoins : quantités, ports, chargements et déchargements et les armateurs rentrent directement dedans et au plus offrant (...) Vale a voulu maîtriser toute la chaîne de bout en bout, après c'est une bonne question de savoir s'il est gagnant, comme il est numéro un mondial de son secteur, c'est peut-être la bonne solution, il me semble que cette route Brésil- Chine, c'est le plus gros volume du monde, c'est une forme de niche car des acteurs mondiaux avec ces quantités et ces tailles de navires, c'est un autre monde ! et un petit monde dans le gigantisme ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 26/07/2016.

Bien qu'évocat du secteur maritime, cet exemple ne saurait pour autant nous permettre de tirer des généralités sur une tendance à l'intégration globale de la part des grands groupes de négoce, même sur des marchandises précises et des itinéraires très circonscrits. Il n'en demeure pas moins que ces derniers disposent tous d'une flotte marchande, de plus ou moins grande ampleur, et que des mouvements de mutualisation de ces flottes voient le jour (L'Antenne 2012). Malgré tout, la capacité de transport des grands groupes de négoce n'est pas à la hauteur du volume de marchandises qu'ils exportent par le monde.

Les grands groupes mondiaux du vrac n'ont donc pas, à ce jour, les capacités de tonnage suffisantes par leurs propres flottes. Par conséquent, ils ont encore besoin d'avoir recours à des armateurs indépendants, ce qui limite d'autant plus leur capacité à intégrer totalement la chaîne de valeur. Nous n'observons donc pas une réminiscence de la figure du négociant-armateur présente dans le premier régime d'affrètement

maritime. Loin de constituer un éternel retour historique (Passeron 1998 p. 243), cyclique, centré autour de la figure des grands négociants, le cas du groupe Vale nous permet de relativiser une prédisposition à l'intégration globale de la part du négoce, tout en veillant à ne pas construire des déductions relatives à d'autres marchandises que le vrac sec. Le marché des conteneurs présente en effet des caractéristiques différentes, comme nous allons le voir à propos des innovations portées par Amazon.

Nous avons donc, dans un premier temps, considéré le recours à une plateforme numérique dans l'affrètement maritime comme un outil stratégique, visant à renforcer la concentration verticale d'un acteur, déjà présent sur la chaîne de valeur du transport maritime. Nous allons à présent envisager une tentative d'intégration de l'activité d'affrètement de la part d'acteurs qui, traditionnellement, sont en dehors de cette chaîne de valeur mais qui ont démontré, dernièrement, un intérêt croissant pour l'entremêlement des chaînes logistiques. S'intéresser à présent aux stratégies de développement du groupe Amazon va nous permettre de mettre en évidence un nouveau point de contraste (De Verdalle, Vigour et Le Bianic 2012, p. 13) à l'intégration entre deux types de marchandises le vrac et le conteneur.

Une intégration par un géant du e-commerce : Amazon, transitaire et bientôt transporteur maritime ?

Une des innovations majeures, bien qu'encore balbutiantes, de ces dernières années, est l'entrée dans le monde de la logistique et du transport maritime des géants du e-commerce et de leurs pratiques de gestion. En 2016, le groupe Amazon, qui est aujourd'hui l'un des plus gros sites de e-commerce au monde avec 250 millions de produits référencés sur son interface marchande, a décidé d'investir dans le transport maritime. Cet engagement n'est pas une stratégie totalement nouvelle, le groupe avait déjà, quelques années auparavant, massivement investi dans le secteur aérien en affrétant des avions cargos mais aussi dans le transport routier, afin de gérer, en son nom propre, le « dernier kilomètre » qui le sépare du client final (Marin 2017). En Novembre 2016, son département chinois « *Amazon China* », a reçu une accréditation de la part des autorités fédérales américaines afin de débiter un tout nouveau service d'affrètement sur une route maritime particulière (Richard 2016) Chine / États-Unis.

Le choix de cet itinéraire n'est évidemment pas laissé au hasard puisque cette route maritime, reliant l'Asie à l'Amérique du Nord, est l'une des plus importantes au monde en termes de trafic, la structure des échanges entre les deux premières puissances mondiales étant, en outre, quasi-exclusivement concentrée sur cette voie maritime. Le groupe Amazon dispose à présent de la possibilité d'affréter, en son nom, des navires. Ainsi, il offre aux usines chinoises une opportunité de désintermédiation sans précédent. Ces dernières peuvent donc vendre leurs marchandises en direct aux clients américains sans recourir à d'autres entreprises transitaires intermédiaires. En outre, ce nouveau service baptisé « expédié par Amazon » ou « *Fulfillment by Amazon* » en anglais, permet d'acheter des espaces de stockage qui prennent la forme de capacités de transport auprès d'un armateur et, le cas échéant, de gérer l'acheminement de marchandises pour des tiers d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur.

A la différence donc d'autres grands groupes présents dans le négoce de matières premières ou dans l'industrie agroalimentaire (comme le groupe Walmart aux États-Unis) qui acheminent, en leurs noms, uniquement les marchandises qu'ils ont achetées pour leur propre compte en souscrivant à leur tour des capacités de transport auprès de compagnies maritimes (Financial Times 2020), Amazon pourra, grâce à cette licence, en plus de vendre ses propres marchandises, proposer les espaces de stockage que le groupe aura achetés à d'autres clients sous la forme d'un service de transport assuré en tant que transitaire maritime international.

Cette stratégie de développement d'Amazon n'est encore qu'à ses débuts et, à ce stade, se concentre sur un type de marchandise précis. Même si « *Amazon China* » a déjà affrété, en qualité de transitaire, 5.300 conteneurs durant l'année 2018 (Monceaux 2019), rien ne dit que les investissements colossaux qui ont été consacrés seront automatiquement rentabilisés (Challenges 2016). Toutefois, ce cas de figure offre un angle de réflexion nouveau qui tend à démontrer une volonté de la part des géants du e-commerce de s'approprier progressivement les grandes chaînes logistiques globales en supprimant les intermédiaires ou, plus exactement, en devenant l'intermédiaire incontournable.

Nous observons peut-être ici les prémisses d'une nouvelle révolution logistique mondiale de l'industrie maritime, concentrée entre les mains des géants du e-commerce. En effet, l'exemple de la stratégie d'Amazon tend à démontrer que cette nouvelle capacité d'affrètement maritime, combinée avec ses autres investissements dans le domaine du transport terrestre et aérien, pourrait renforcer la capacité du groupe à créer une plate-forme logistique et numérique mondiale parfaitement intégrée. Les acheminements s'appuient déjà sur le maillage de lieux de stockage que le groupe possède à travers le monde. La nouveauté se situe surtout dans les connexions entre ces différents entrepôts. Dans cette toute nouvelle configuration, un affrètement, qu'il soit terrestre, aérien et/ou maritime pourra être entièrement planifié, géré et contrôlé par le groupe lui-même.

Rendre cela concret d'un point de vue technique est tout à fait plausible, compte-tenu de la puissance financière du groupe et de son implantation, qui est d'ores et déjà mondiale. Le rendre viable, en revanche, suppose un accroissement de l'automatisation, déjà très présente, dans ses services initiaux de e-commerce au transport de marchandises par voie maritime. Plusieurs travaux, en sciences de gestion notamment, ont souligné que pour envisager la viabilité d'une plateforme, il fallait au moins réunir quatre critères (Paraponaris 2017, p. 70). Tout d'abord, la plateforme est un outil de gestion qui doit démontrer son utilité, en tant que solution à un besoin, en l'occurrence, la planification automatisée de l'affrètement maritime. Elle doit, en outre, permettre de dépasser des problèmes généraux, présents dans le fonctionnement traditionnel. Dans le commerce international, cela équivaut à donner davantage de fluidité à la marchandise. Toutes les plates-formes multimodales et les logiciels supports mis en place par les leaders du transit international, dont Amazon sont dans cette logique.

Basée sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication, une plateforme a, avant tout, pour fonction de répondre à un double besoin d'implémentation et d'interfaçage entre les données du transport maritime. La gestion de l'accès à la plateforme constitue le troisième critère de rentabilité de cette dernière. Si nombre de plateformes grand public brillent par leur ouverture totale et leur apparente gratuité à l'égard de certains utilisateurs, les plateformes de transport, quant

à elles, réglementent l'accès à leurs données. Il en va d'un enjeu stratégique de captation et de traitement des flux de marchandises à travers le monde. Là encore, nous pouvons faire l'hypothèse que le groupe Amazon a déjà acquis une certaine expertise dans la gestion des données numériques eu égard à ses autres activités. Enfin, la viabilité d'une plateforme se juge à l'aune de ses utilisateurs et de sa disposition à structurer et accroître un véritable écosystème en son sein. L'implantation déjà très présente du groupe dans ce développement stratégique, nous permet de formuler l'hypothèse que les capacités financières, techniques et en ressources humaines sont déjà mobilisées.

Rappelons à cet effet que la gestion des volumes et des flux sont les maîtres-mots afin de faire baisser l'ensemble des coûts de transaction qui structurent la chaîne de valeur. Formellement, pour l'instant en tout cas, Amazon n'a pas l'autorisation de posséder sa propre flotte de navires cargos. Le groupe a, en revanche, la possibilité de pouvoir acheter des espaces de stockage pour des tiers. En outre, la marchandise que ce dernier peut contribuer à exporter ne doit pas nécessairement être présente sur son interface marchande, ce qui renforce sa capacité à jouer un rôle prépondérant dans la liaison entre les usines chinoises et le marché Nord-Américain.

Si, à l'avenir, ce modèle de développement devait prendre de l'ampleur, nous pouvons raisonnablement faire l'hypothèse que l'automatisation des chaînes de production et la standardisation extrême des postes de travail pourront impacter durablement le régime d'affrètement actuel. Tous ces exemples sont susceptibles d'apporter de nouveaux éléments de réflexion sur les évolutions tangibles vers davantage de désintermédiation et de concentration au sein du transport maritime. Toutefois, pour être pleinement opérationnelles, ces nouvelles stratégies reposent d'abord et avant tout sur une standardisation à outrance du processus productif que ce soit, dans la préparation, l'acheminement mais aussi, dans le dédouanement de la marchandise, une fois arrivée à quai. Cette hyper normalisation semble de nature à remettre complètement en cause la place des courtiers d'affrètement maritime dans le cadre de l'affrètement à temps et des lignes régulières mais ne paraît pas, à ce stade, totalement compatible avec les spécificités de l'affrètement au voyage.

3.2 Une autonomie renforcée pour l'affrètement au voyage

Sans nier qu'une volonté d'intégration totale soit à l'œuvre dans le transport maritime, nous souhaitons, dans le cadre de cette sous-partie, la relativiser en la confrontant aux caractéristiques particulières qui sont propres à l'affrètement au voyage. Nous allons d'ailleurs plus loin en faisant l'hypothèse que cette tendance globale à l'intégration, non seulement n'affectera pas immédiatement l'affrètement au voyage mais pourrait constituer, au contraire, une opportunité supplémentaire de conforter ce marché de niche.

Nous souhaitons donc nous placer à bonne distance d'une conception totalement hégémonique de l'économie des plateformes dans le capitalisme global. A ce titre, nous considérons que l'affrètement au voyage se situe dans la cinquième nuance, formulée par Henri Isaac (Isaac 2015, p. 23), concernant les obstacles à une généralisation effective de l'économie des plateformes. Dans ses travaux, l'auteur montre que même si les tenants du marché sont le plus souvent réunis au sein d'un oligopole, de fait, il existe, à la périphérie de ce marché, toute une frange concurrentielle composée d'entreprises, souvent de petites tailles, qui occupent des positions de niche. Leurs spécialisations leur permettent de pallier les limites d'une offre qui se veut être très large et généraliste pour être parfaitement standardisée. Le marché de l'affrètement au voyage, et plus particulièrement les petits cabinets de courtage qui le structurent pour une large part, s'inscrit parfaitement dans cette nuance.

Afin de préciser notre pensée, nous montrerons notamment que plusieurs obstacles existent et plaident en faveur d'un maintien des conditions de l'affrètement au voyage que nous connaissons aujourd'hui, articulé autour de la figure du courtier d'affrètement maritime. C'est donc dans le prolongement de ces travaux, à la lisière de ces différents éléments de concentration et de plateforme de l'activité que nous situons les modalités, propres au renforcement d'un marché de niche, au sein de l'affrètement au voyage.

Une intégration totale des données, exigeante et coûteuse

Automatiser l'affrètement au voyage supposerait, outre la préservation du secret des affaires, d'intégrer parfaitement les données de l'ensemble des configurations d'itinéraires possibles et de pouvoir réguler instantanément toutes variations conjoncturelles. Manifestement, le volume des données à traiter et à hiérarchiser est un frein à la généralisation effective de ce type de plateforme dans l'affrètement maritime au voyage. Ceci pose la question de la fiabilité de la mise en place d'un tel système. La localisation des navires ne semble pas être, en soi, un obstacle technique depuis la généralisation des dispositifs de suivis en temps réel. En revanche, la convergence de la flotte marchande, au vu des besoins en transports de marchandises prenant en compte les spécificités des bateaux disponibles, des tarifs portuaires ainsi que les distances de parcours semble, à ce jour, difficilement intégrable dans sa globalité.

A titre d'illustration, cela reviendrait à enregistrer un suivi constant des trajets et des cargaisons acheminées mais aussi et surtout, d'être capable de hiérarchiser, en temps réel, les évolutions des politiques portuaires selon les territoires, tout autant que la nature des produits transportés, entre deux chargements de cargaisons. Il est, par exemple, impensable de pouvoir charger du grain après un transport de phosphate sans avoir recours à des opérations de nettoyage bien particulières. Ce constat nous amène à considérer trois difficultés principales d'ordre structurel, à la fois techniques et économiques, qui rendent quasiment impossible l'intégration totale des données de l'affrètement au voyage.

Tout d'abord, la nature même du *tramping* réside dans la flexibilité de sa flotte marchande. Les navires sont utilisés à la demande et répondent à des besoins de chargements et de livraisons qui ne sont pas prévisibles et ne s'inscrivent pas dans des systèmes de rotations régulières, à horaires et itinéraires fixes, que l'on retrouve dans l'affrètement à temps. Si la réactivité et l'incertitude sont les maîtres-mots de ce type d'affrètement, être en capacité d'intégrer cette flexibilité nous semble, à ce stade, antinomique. La planification à outrance de l'ensemble des flux marchands ne correspond pas à tous les segments de ce marché. Une partie des affrètements, du fait

de leurs caractéristiques propres, ne s'inscrivent pas dans les standards des lignes régulières pour diverses raisons.

Le volume physique transporté est la première des explications. Recourir à l'affrètement au voyage, c'est potentiellement acheminer un volume de marchandises bien inférieur à ce qui se fait sur les lignes régulières. Mettre en place des rotations de navires, sur une ou plusieurs années, suppose une demande de marchandise qui soit, à la fois, prévisible, importante et surtout régulière. Si ces conditions correspondent, comme nous l'avons vu, dans l'analyse du « *Baltic Dry Index* », à certaines routes dans certains ports de chargements et de déchargements, il serait erroné de considérer que tout le trafic maritime mondial s'inscrit dans ces critères. D'autres flux qui se situent sur des routes différentes et qui concernent des volumes bien inférieurs à ceux des lignes régulières existent. Ils prennent donc la forme d'un seul ou de quelques voyages.

Une autre explication réside dans la capacité de l'affrètement au voyage à répondre, de la manière la plus flexible qui soit, aux variations de la demande globale. Ainsi, par exemple, une hausse tout à fait ponctuelle des besoins en matières premières dans une région du monde peut être satisfaite par l'existence d'une flotte de navires « vagabonds » qui attend de pouvoir capter ce genre de flux pour se rendre de ports en ports afin de l'acheminer. Considérer qu'une hyper-planification du marché de l'affrètement maritime est totalement plausible reviendrait donc à nier ce genre de fluctuations, ce qui n'est pas conforme aux tendances observées sur les marchés globaux.

Même si nous nous plaçons dans la perspective où les innovations futures parviendraient à pallier tout ou partie des éléments mentionnés jusqu'à présent, force est de reconnaître que la mise en place d'un tel système dans le cadre de l'affrètement maritime au voyage repose sur une efficacité poussée des données. Elle génère par conséquent un coût en ressources humaines extrêmement conséquent afin de fournir, en temps réel, les données nécessaires à la fluidité du système. A supposer donc que les conditions techniques le permettent, les perspectives de profit, sur un segment de marché qui est, par nature, davantage imprévisible et incertain que d'autres, soulèvent d'emblée la question de sa rationalité économique.

C'est précisément sur ce maillon de la chaîne de valeur que le courtier d'affrètement maritime est positionné et fait valoir sa valeur ajoutée auprès des autres acteurs. Pour être économiquement viable, la mise en place d'un tel système suppose une réduction des coûts supérieure à la commission accordée au courtier d'affrètement maritime pour son service : soit, en moyenne de l'ordre de 1,5% du prix du transport finalement contracté. Deux entretiens ont été particulièrement axés sur les coûts en ressources humaines à déployer, en interne, afin de garantir la pérennité d'une plateformes généralisée et hypothétique de l'activité. Le premier, réalisé auprès d'un négociant en charbon, a davantage insisté sur le coût en termes temporels à consacrer à la réalisation de ce type d'opération. Le second, auprès d'un courtier de vrac sec a, quant à lui, davantage insisté sur le recrutement opérationnel qu'il faudrait mener afin que les différents acteurs concernés puissent assurer, en interne, la gestion de cet aspect de l'affrètement maritime.

« {courtier d'affrètement maritime} C'est un métier à part entière qui collecte, en permanence, les positions des navires et leurs dispos et donc, parler avec eux est intéressant ; il nous donne un accès au marché, il peut y avoir entre nous et l'armateur un ou plusieurs courtiers, le transport de vrac sec n'est pas comme le transport de containers, on a moins de massification d'entreprises du côté des armateurs, certains ont encore aujourd'hui deux ou trois bateaux. Nous, en tant que société de négoce en charge de l'affrètement, on ne peut pas être au courant de tout ce qui se passe, notamment quand les opérateurs sous-louent les navires ! chaque courtier a ses spécificités et ses contacts et donc, on a accès au plus grand nombre de bateaux et donc à l'offre la plus compétitive. (...) Moi seul ! ça voudrait dire que je devrais appeler les 100 armateurs pour connaître la position et l'état de tous leurs navires et ce, tous les jours ! le courtier lui, c'est son métier de suivre les positions et d'être en contact avec les bonnes personnes. » Négociant en vrac sec, entretien réalisé le 17/02/2017.

« Encore beaucoup d'affrètement se font via les courtiers, la commission qui est de 1.25% du fret, n'a pas été remise en cause, même quand le marché a monté de façon prodigieuse entre 2004 et 2008 (...) en même

temps, ça facilite tellement de choses dans le suivi des affaires, les armateurs évitent beaucoup de commerciaux, les affréteurs ont aussi besoin, du coup, d'un nombre limité de cadres pour suivre tout cela car les courtiers font l'essentiel du boulot. Si on veut s'en passer, il faut recruter beaucoup de gens opérationnels et à la sortie, sur le nombre d'affrètements faits par an, on n'économise pas les 1.25% que vous économiseriez sur les transactions que l'on fait ! » Courtier de vrac sec, entretien réalisé le 17/05/2016.

Enfin, les modalités spécifiques à l'affrètement maritime au voyage renforcent l'idée que l'intégration totale des données paraît, à ce stade, irréalisable d'un point de vue technique. L'affrètement au voyage étant structuré autour d'une flotte de navires vagabonds, la planification totale de cette activité d'affrètement est proprement contradictoire avec les principes qui la fondent. De plus, l'intérêt économique de tenter de rationaliser cette frange de l'affrètement maritime apparaît encore plus qu'incertain. D'une part, la flexibilité de la flotte est en effet l'un des moyens d'ajustements pour répondre à des demandes ponctuelles dans des délais raisonnables. D'autre part, les coûts fixes en ressources humaines qui seraient nécessaires pour faire face au suivi des données dans l'optique de répondre à ces demandes ponctuelles sont très élevés et avec des perspectives de rentabilités incertaines. Tous ces éléments fondent la rationalité économique d'un maintien de l'intermédiaire payé à la commission au sein de la chaîne de valeur de l'affrètement maritime au voyage.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons tout d'abord mis l'accent sur la dimension financière qui structure l'affrètement maritime. L'analyse des opérations de couvertures qui prennent la forme de produits dérivés de fret nous a permis de montrer l'articulation entre produits dérivés et outils de gestion puisque le sous-jacent des dérivés est un indice de marché, produit par la société d'information maritime « *Baltic Exchange* ». Nous avons notamment insisté sur la construction de cet indicateur qui

dépend entièrement des contributions en termes de données émanant des chartes-parties à temps conclues au sein des plus grands cabinets de courtages mondiaux. Au-delà de l'analyse de mécanismes de couverture, bien connus des marchés globalisés, nous avons surtout pu démontrer l'interdépendance entre plusieurs segments de marchés de l'affrètement maritime.

Le « *Baltic Dry Index* » qui est une moyennisation des taux de fret issus de l'affrètement à temps a valeur de prix de référence dans l'affrètement au voyage de vrac, sans pour autant observer une domination de la première logique d'affrètement sur la deuxième. L'analyse des matériaux de l'enquête montre que les courtiers exerçant dans les petits cabinets ont la capacité de pouvoir s'affranchir d'une forme normalisation véhiculée par la financiarisation, présente au sein de l'affrètement à temps. Cette situation originale nous a permis de mettre en lumière une interdépendance entre ces deux segments de marché qui prend la forme d'un micmac prudentiel. Derrière cette expression, nous avons voulu caractériser cet entremêlement et cette complémentarité autour de la réduction des incertitudes, en insistant particulièrement sur le fait que les chartes-parties au voyage constituent un moyen de réduction du risque, au niveau micro et que l'indice normalisé joue le rôle de réducteur d'incertitudes, dans une perspective davantage macro.

L'intérêt que nous avons porté dans notre travail à l'étude de cet indicateur nous a conduit, dans la deuxième moitié de ce chapitre, à interroger la généralisation de ce type d'outils dans la gestion de l'affrètement maritime. La disparition de l'activité de courtage telle qu'elle existe actuellement a ainsi été envisagée au prisme de l'automatisation de son activité. Les illustrations fournies par le groupe de négoce Vale et le géant du e-commerce Amazon nous ont apporté des éléments de réflexion sur les différentes modalités plausibles lorsque l'on s'intéresse à l'intégration de la chaîne de valeur concomitante avec le développement de plateformes numériques, visant à réguler l'affrètement maritime. Nous avons, à ce titre, insisté sur le fait que toutes ces pistes de réflexion avaient une réelle portée dans la logique de l'affrètement à temps qui est, par nature, rationalisé et planifié.

En revanche, nous avons montré que cette tendance à l'intégration n'est pas compatible à l'heure actuelle avec les modalités de l'affrètement au voyage qui nécessitent de la flexibilité et se caractérisent par une absence préalable de planification et de standardisation de l'activité. Du point de vue technique tout d'abord, l'intégration totale des données, en flux tendu, d'une activité qui fonctionne par nature à la demande et sur des routes empruntées de façon ponctuelle, voire sporadique, est extrêmement complexe à mettre en œuvre. Du point de vue sociologique ensuite, l'affrètement au voyage, structuré autour de navires disponibles à la demande, est entouré par le secret des affaires que la plupart des acteurs souhaite conserver. Du point de vue économique enfin, les projections organisationnelles, propres à l'affrètement au voyage, supposent des coûts en ressources humaines très importants qui, à l'heure actuelle, remettent en cause son élargissement.

La deuxième moitié de chapitre a donc permis de relativiser une vision totalement hégémonique de l'économie des plateformes, au sein du capitalisme moderne. Nous avons voulu montrer que même si les plateformes réorganisent les chaînes de valeur, notamment dans l'affrètement à temps, il n'est pas pour autant possible d'en déduire un effet de restructuration sur l'ensemble des marchés de service. Typiquement, l'affrètement au voyage fait figure d'exception. Tous ces éléments nous conduisent à penser que les courtiers d'affrètement maritime ne verront pas leur pérennité menacée et pourront même à l'inverse d'autant plus renforcer leur position, au sein des marchés de niches de l'affrètement, notamment du fait des tendances actuelles à la fermeture des frontières et au retour du protectionnisme.

CONCLUSION GENERALE

Au moment de conclure ce travail, nous espérons avoir contribué à faire avancer la recherche sur le marché en sociologie, sur plusieurs aspects. Premièrement, nous avons proposé l'analyse de l'organisation d'une profession, celle de courtier d'affrètement maritime, qui, bien qu'ayant un rôle important au sein du commerce maritime et donc du commerce mondial, n'a jamais vraiment été étudiée jusque-là par les sociologues. Deuxièmement, nous avons cherché à expliquer la pérennité de cette activité, malgré la remise en cause de son monopole historique qui a précipité son invisibilisation, en nous éloignant des présupposés de l'économie des coûts de transaction et de l'intégration globale des chaînes de valeurs, pour proposer une méthode d'analyse des conditions de pérennité d'un marché de niche. Troisièmement, nous avons mis en exergue que la transaction d'affrètement, orchestrée par les courtiers eux-mêmes, est totalement pivot du point de vue du basculement terre/mer de la marchandise. Quatrièmement, nous avons expliqué la formation et l'organisation du fret par l'étude de la construction d'un outil standardisé, le « *Baltic Dry Index* », afin d'une part, de cerner l'interdépendance qui régule en partie deux marchés de l'affrètement et d'autre part, de mettre en lumière les espaces d'ajustements que les courtiers peuvent déployer et qui renforcent la pérennité des conditions du marché de niche de l'affrètement au voyage.

D'un point de vue théorique et méthodologique, cela nous a conduit à opérer des choix que nous allons résumer, pour en évaluer la portée éventuelle sur des objets d'enquête futurs. Le temps de cette conclusion générale sera ainsi organisé en trois points. Premièrement, nous allons revenir sur notre analyse du marché de l'affrètement maritime, sa segmentation et ses interdépendances tout autant que le caractère prudentiel de l'activité de courtage. Deuxièmement, nous allons souligner l'intérêt de l'articulation entre deux niveaux d'analyse micro-macro afin de pouvoir raisonner à un niveau méso dans lequel s'inscrit l'organisation de la profession. Troisièmement, nous soulignerons les limites de ce travail de thèse et esquisserons quelques enjeux futurs pour la recherche.

Marchés et prix : prendre en compte les interdépendances

Ce travail de thèse qui a pour objet le courtage d'affrètement maritime au voyage, nous a permis de mettre au jour les éléments qui expliquent la structuration et le maintien d'un marché de niche au sein d'un capitalisme globalisé. Notre choix de croiser un certain nombre d'apports de la sociologie, en matière de marchés, de professions, et d'outils de gestion nous a conduit à prendre quelques distances avec les méthodes principalement axées sur l'étude des systèmes relationnels dans les réseaux d'entrepreneurs (Chauvin, Grossetti et Zalio 2014) ou sur les dynamiques de l'encastrement social du marché (Polanyi 1983). Bien que nous ne remettions pas en cause les nombreux travaux fructueux de ces courants de recherche, nous souhaitons revenir un instant sur les raisons qui nous ont poussé à nous en écarter.

Toutes ces approches reposent sur une analyse fine de la nature des relations et de leurs formes, entre différents acteurs sociaux. Cette entrée nous a paru difficilement compatible avec les spécificités de notre terrain d'enquête. L'affrètement maritime est un secteur où la concurrence est élevée ce qui engendre de nombreuses stratégies de spécialisations, afin de conserver des parts de marché. Le secret des affaires étant très prégnant, l'analyse structurale n'est pas apparue comme le moyen le plus adéquat pour mener l'enquête.

En conséquence, nous avons souhaité privilégier une méthode différente afin d'investiguer notre objet de recherche, dans une perspective micro-macro. L'approche d'Harrison White consistant à envisager l'entreprise comme une interface est intéressante, et a servi de point de départ à notre réflexion. Elle s'est finalement révélée insuffisante dans la mesure où elle permet difficilement de prendre en compte, dans l'analyse du marché, les interdépendances maintenues entre segments par des formes contractuelles différentes constitutives d'un même régime. Or, nous montrons que cette construction dépend d'outils de gestion plus globaux qui sont construits sur un autre marché par des agents qui ne prennent pas en compte les informations des courtiers. Dans notre objet, c'est la marge de manœuvre à l'égard d'un prix de référence qui dépend de la capacité de contrôle liée à des contraintes techniques particulières.

Le « *pricing* » d'un actif ou d'une activité est souvent beaucoup plus complexe que ce que les théories économiques le présument, comme l'ont montré beaucoup de travaux récents sur la tarification (Mac Kenzie et Millo 2003 ; Finez et Matthews 2014). La tarification n'échappe pas à une régulation plus ou moins forte menée par des organisations qui jouent un rôle déterminant dans l'organisation des dispositifs inscrits dans un régime donné (Beckert et Aspers 2011, p. 23). La notion de régime d'affrètement maritime, que nous avons théorisé au premier chapitre offre une portée opératoire sur l'ensemble du travail dans la mesure où elle permet de ne pas considérer isolément la multitude de dispositifs et de modes d'organisation qui interagissent au sein du marché de l'affrètement maritime.

En nous inscrivant dans un régime d'affrètement et/ou en étudiant les raisons qui expliquent le glissement d'un régime à un autre, nous avons ainsi dépassé les limites du registre d'analyse qui s'établit au niveau d'un marché ou d'un contrat. Raisonner en termes de régime d'affrètement, c'est certes montrer le caractère organisant des contrats, des normes, des outils, mais sans les prendre isolément. Tout l'intérêt est justement de comprendre comment ils entrent en relation et structurent des interdépendances afin de constituer un régime.

Les travaux en sociologie du droit et des organisations nous ont révélé les processus de négociation qui structurent la rédaction des clauses de la charte-partie au voyage, outil de gestion du risque micro. Le recours à la sociologie des outils de gestion nous a permis de mieux comprendre la fonction d'un indicateur qui a valeur de prix de référence, dans l'affrètement de vrac sec tout en étant considéré comme un outil de gestion macro du risque.

Ce travail a mis en lumière le rôle d'un marché de niche quasi-invisible qui, pourtant, occupe une place importante dans l'organisation des activités de transport maritime. Nous avons montré que le courtage d'affrètement maritime supporte et fluidifie les échanges mondiaux, notamment dans le cadre de l'affrètement au voyage. Étudier ce marché de niche nous a permis de discerner un nouveau point d'analyse de l'interface terre/mer. Si, traditionnellement, les recherches portant sur le transport de marchandises se sont focalisées sur les complexes portuaires qui constituent de

véritables « *hubs* » de la mondialisation, nous avons montré qu'elles doivent être enrichies en prenant en considération le rôle déterminant d'une activité devenue, au fil de l'histoire, invisible, celle du courtage d'affrètement maritime.

D'officiers ministériels titulaires d'un monopole commercial à intermédiaires de marché discret à la suite de la suppression de ce privilège en 2001, l'historicisation des courtiers maritimes nous a permis de comprendre le passage du visible à l'invisible qu'a subi la profession, sans pour autant que celui-ci soit synonyme d'une disparition de cette activité. Ce préalable a pu poser les bases d'une compréhension plus fine des raisons qui assurent aux courtiers de pouvoir continuer à maintenir depuis les activités d'affrètement et de vente de navires.

Une activité prudentielle et non intégrable

Nous avons éprouvé les conditions de leur pérennité en balayant successivement les apports de la théorie des trous structuraux et de la théorie des coûts de transaction. Le maintien de cette intermédiation de marché est apparu comme volontaire et délibéré de la part des acteurs qui ont clairement fait le choix de ne pas traiter les affaires directement. Ceci est révélateur de la dimension prudentielle allouée, tout aussi bien par le frèteur que l'affréteur, à l'activité de courtage.

Une première explication de ce maintien réside dans la capacité du courtier d'affrètement à créer un climat favorable à la tenue des affaires, dans un contexte d'incertitude important. Pour ce faire, il dépasse largement la configuration commerciale de son activité, c'est-à-dire les stricts attendus eu égard à son statut de mandataire. En amont et en aval de la transaction, son implication est constante. Conseiller et médiateur des parties, le courtier, en se plaçant à l'interface, orchestre et régule toutes les étapes du processus de négociation. Si, formellement, son statut de mandataire lui permet de se positionner en tant que tiers médiateur au sein de la relation d'affaire, la signature de la charte-partie ne marque pourtant pas la fin de son rôle. Une multitude de comportements informels ont été analysés et sont révélateurs du dépassement de la relation de service contractuelle que le courtier met en œuvre

quotidiennement afin de pérenniser la relation d'affaire. L'analyse de la résolution des litiges post-contractuels, à l'amiable, nous en offre une illustration concrète.

Une seconde explication se dessine lorsque l'on regarde du côté de l'ultra-spécialisation de l'activité, au sein des petits cabinets de courtage, que ce soit en fonction de la marchandise transportée et/ou des routes maritimes empruntées. Ce mouvement, commun à toutes les petites entreprises qui ont été étudiées, participe à une forme de régulation informelle de la concurrence du secteur. En outre, il a pour effet de compartimenter le marché en un ensemble de sous-segments ultraspécialisés dans lesquels le niveau de concurrence est plus faible. C'est ici que nous localisons ce marché de niche spécifique ainsi que les principales conditions qui permettent son maintien.

Envisager la relation de courtage sous l'angle de l'automatisation partielle ou totale de l'activité nous a conduit par la suite à interroger, une nouvelle fois, la pérennité du courtage d'affrètement au prisme de la capacité de certains acteurs du transport maritime, dans d'autres configurations, à intégrer totalement la chaîne de valeur et donc à faire l'économie du courtage d'affrètement. Dans cette perspective, le recours à un intermédiaire de marché ne serait plus efficient. Si cette tendance à la « plateformisation » existe dans le monde maritime, elle concerne davantage l'affrètement à temps qui se base sur une rationalisation poussée de l'activité d'affrètement. L'affrètement au voyage, au contraire, repose entièrement sur la flexibilisation des dates et des itinéraires de navigation. Notre étude nous éloigne donc d'un modèle du progrès dans lequel, comme le disait Jean-Claude Passeron, « tout monte » (Passeron 1998, p. 240). Elle permet donc à la fois de relativiser une tendance « naturelle » et hégémonique de l'économie des plateformes à restructurer l'ensemble des marchés de service au sein du capitalisme mondialisé tout autant que de souligner les limites des organisations industrielles automatisées pour gérer les flux en situation d'incertitude forte. Ces résultats de recherche renforcent ainsi la prégnance de l'intermédiation dans la structuration du marché de l'affrètement au voyage.

D'ailleurs, les éléments d'actualité immédiate que nous avons présentés dans notre troisième chapitre, relatifs à la toute récente pandémie internationale liée à la

COVID-19, posent les jalons d'une nouvelle réflexion sur la place des intermédiaires, dans un espace globalisé soumis à des variations de l'activité très importantes. Dans ce contexte d'augmentation des incertitudes, de sérieuses difficultés sur la planification des lignes régulières peuvent apparaître. En outre, toutes ces préoccupations posent la question des évolutions potentielles du contrôle politique sur les frontières et la mondialisation et *in fine*, sur les routes maritimes elles-mêmes (Siegfried 1942, p. 7).

Articulations micro-macro et opérations d'échelles

La charte-partie au voyage et l'indicateur de référence BDI ont constitué respectivement les outils de gestion micro et macro qui ont servi de point d'ancrage à notre analyse. C'est en effet à l'intersection de ces deux dimensions que nous situons le niveau méso de l'affrètement maritime au voyage c'est-à-dire la transaction pivot.

La transaction-pivot comme point nodal de l'articulation micro-macro

L'existence d'un marché de niche au sein de l'affrètement maritime renforce le besoin de mieux comprendre le processus de négociation qui s'y déroule. Le courtier se situe à l'épicentre d'un agencement organisationnel, entre deux mondes hétérogènes : l'industriel qui a une marchandise à exporter par voie maritime et le transporteur qui dispose du navire adéquat pour le faire. Cette cristallisation des intérêts divergents prend la forme d'une négociation de clauses d'un contrat de transport, la charte-partie au voyage. Ce document contractuel, parce qu'il est déjà largement standardisé, peut être considéré comme un premier outil, micro, de gestion des risques liés au transport par voie maritime.

Focaliser notre analyse sur les différentes étapes constitutives de la transaction d'affrètement maritime ne nous a pas seulement permis de mieux comprendre les rouages formels et informels qui la structurent. Nous avons montré que la signature de la charte-partie au voyage dépasse la simple matérialisation du consensus micro auquel sont parvenues les parties engagées. Sa portée est davantage

macro, dans la mesure où elle marque le véritable basculement de la marchandise d'une sphère de la chaîne de valeur à une autre.

Si négocier les clauses de la charte-partie constitue un outil de gestion micro pour réduire les incertitudes liées au voyage, d'autres outils standardisés mais surtout financiarisés, occupent une place déterminante sur le marché de l'affrètement. C'est notamment le cas, dans le vrac sec, du « *Baltic Dry Index* ». Nous avons mis en évidence une articulation importante entre les opérations de couverture qui prennent la forme de produits dérivés de fret et l'indice de marché (BDI) qui est leur sous-jacent.

Analyser cet outil de gestion s'est avéré pertinent pour plusieurs raisons. Nous avons tout d'abord montré que la construction de cet indice dépend entièrement d'un mode d'affrètement particulier, différent de celui de notre étude, l'affrètement à temps. Malgré tout, nous avons souligné que les grands cabinets de courtage mondiaux jouent un rôle prépondérant dans la construction de cet indicateur qui a pour effet d'inscrire l'information-prix dans une dynamique de circularité impulsée par les grands cabinets mondiaux eux-mêmes puisque le recueil des frets, fixés dans le cadre des chartes-parties à temps qu'ils contribuent à signer, est en effet à la base du calcul. La conjonction de ces deux outils de gestion, micro et macro, forme ce que nous appelons, dans le cadre de notre recherche, un micmac prudentiel sur lequel le courtier d'affrètement maritime au voyage s'appuie pour renforcer le caractère spécifique (Champy 2009) de son activité.

Recourir à ce concept nous a permis de montrer que, au sein du régime d'affrètement maritime actuel, une interdépendance existe entre plusieurs segments de ce marché. Si cette dernière peut, de prime abord, apparaître comme une domination du segment de l'affrètement à temps sur celui au voyage, puisque le prix du transport qui fait office de référence dans le cadre de l'affrètement de vrac sec, est pour un large part déterminé par les conditions d'une autre logique de l'affrètement, celui à temps, la réalité demeure toutefois beaucoup plus contrastée. Recourir à la notion de micmac prudentiel nous a fourni un cadre d'analyse dynamique permettant de déplacer le regard d'un niveau d'action vers un autre, sans perdre de vue les liens qu'ils entretiennent entre eux. En ce sens, nous nous rapprochons de la notion d'opérateur

d'échelle, outil conceptuel développé par Michel Grossetti dans ses travaux (Grossetti 2011) qui offre une méthode d'analyse des phénomènes sociaux visant à ne plus les enfermer dans une seule échelle de dimension. Il s'agit au contraire de les définir et de les structurer en tant qu'objet de recherche autour d'une articulation à même de rendre compte de leurs différents niveaux d'action, macro et micro mais aussi et surtout des effets de variations sur l'ensemble, lorsqu'un niveau d'action subit une bifurcation de plus ou moins grande ampleur.

C'est dans cet esprit que nous avons conduit notre analyse, au niveau méso, de la transaction d'affrètement au voyage. Nous avons montré qu'elle s'inscrit au centre de l'articulation entre les deux niveaux de l'action : micro avec la charte-partie et macro avec l'indicateur BDI. Sans cette représentation globalement articulée on discerne mal les raisons pour lesquelles les courtiers d'affrètement maritime au voyage ont la capacité de pouvoir s'affranchir, en partie, de cette interdépendance même si leur activité s'inscrit, peu ou prou, dans un cadre largement financiarisé, mais dont les effets sont diffus (Chambost 2013). S'intéresser à l'économie du flux et aux connexions étroites qui existent entre flux de matières et flux financiers (Rot et Vatin 2017) passe donc nécessairement par le développement d'outils conceptuels permettant de placer son analyse dans un rapport articulé entre micro-macro.

Limites et enjeux pour la recherche

Le bilan réflexif que nous avons tenté de mener nous a conduit à identifier deux limites principales à ce travail : une première concerne le terrain, une seconde le matériau d'enquête. Chacune d'elles pourra, par ailleurs, constituer un socle sur lequel s'appuyer pour effectuer des recherches complémentaires que nous tenterons d'esquisser brièvement.

Un terrain fortement circonscrit à l'étude des petits cabinets français

L'une des limites du terrain d'enquête a été de ne pas avoir réussi à enrichir l'analyse en menant des observations régulières auprès des grands cabinets de courtage, notamment auprès du leader français, Barry Rogliano Salles (BRS). Si

quelques entretiens ont pu être menés auprès de courtier d'affrètement évoluant dans ce groupe, il n'en demeure pas moins que l'observation de l'activité au sein de ce cabinet qui emploie une quarantaine de courtiers en France, aurait pu, sans nul doute, contribuer à une vision plus précise de la segmentation qui existe sur le marché de l'affrètement maritime et fournir des données plus importantes pour l'étude comparative des processus de négociation entre petits et grands cabinets.

Tous les cabinets sollicités au cours de notre recherche sont des cabinets français. Enrichir le matériau pourrait, par la suite, nous conduire à déplacer l'analyse auprès des cabinets étrangers, leaders dans le domaine du courtage maritime. Nous les avons très succinctement abordés dans le cadre de notre enquête, lors de l'examen des panels composites de l'indicateur de gestion BDI. Négocier une entrée dans ce milieu s'avère certes difficile mais pourrait constituer une formidable opportunité de mieux comprendre les processus par lesquels sont construites les chartes-parties à temps et renforcer notre compréhension de la structuration des lignes régulières.

Densifier le matériau sur les fluctuations de la tarification

Afin de montrer que les courtiers d'affrètement maritime au voyage parviennent à s'affranchir, en partie, des données pourvues par l'indicateur de référence BDI, notre enquête a mis l'accent sur les éléments empiriques recueillis dans le cadre des entretiens et des observations. Mettre en lumière une causalité statistique entre le mode d'affrètement et la variation de la tarification, comparativement aux données fournies par le BDI sur la même période, nous permettrait de largement étoffer le matériau d'enquête. En outre, disposer de statistiques fiables, sur une période de référence, donnerait la possibilité de quantifier plus précisément l'espace de marchandage que les courtiers au voyage sont réellement en mesure de déployer à la lisière de cet indicateur standardisé.

Mener à bien une étude statistique pour le démontrer supposerait de disposer d'un total accès aux données. Ceci se révèle cependant extrêmement complexe au regard du caractère crucial de ces informations qui sont, d'ailleurs, largement couvertes par le secret des affaires.

Perspectives de la recherche

Dans ce dernier temps de notre conclusion générale, nous souhaitons ouvrir plus largement notre travail et dresser quelques pistes d'investigations futures. Sans être exhaustif, nous voulons mettre l'accent sur deux principales perspectives de recherche : renforcer l'étude des intermédiaires de marché dans un espace globalisé ; déplacer le curseur d'analyse à un autre niveau de la chaîne de valeur, au sein du négoce financiarisé.

L'analyse de l'interface terre/mer a révélé l'existence d'espaces d'intermédiations peu visibles qui, pourtant, jouent un rôle totalement structurant sur le marché de l'affrètement maritime. Nous considérons que ce résultat de notre enquête ouvre des perspectives qui renforcent le besoin de porter une attention plus grande à d'autres acteurs, que les courtiers d'affrètement, acteurs qui ont, ou ont su, recréer les conditions d'un marché de niche. Les études portant sur la mondialisation ont trop souvent tendance à se concentrer sur les acteurs en position dominante et à rendre compte de leur capacité à contrôler et réguler un marché de manière quasi-hégémonique. Nous pensons que cette analyse classique des leaders de marché doit être enrichie par des recherches sur les espaces d'intermédiations qui résistent à l'intégration de la chaîne de valeur.

Si la thèse a mis en évidence une interdépendance entre deux logiques de l'affrètement maritime dans la construction du fret, nous considérons que porter l'analyse non plus uniquement sur le prix du transport mais aussi sur le prix de la marchandise transportée offre une perspective de recherche très intéressante. En effet, en amont de la chaîne de valeur, au moment de la commercialisation, la contractualisation du prix de vente d'une marchandise intègre nécessairement, d'une manière ou d'une autre, le coût de son transport futur.

Saisir les modalités de cette anticipation d'un point de vue technique et pratique semble jeter les bases d'un nouveau niveau d'analyse de la chaîne de valeur, centrée sur l'interdépendance entre la tarification de la marchandise et celle du transport. Nous pouvons faire l'hypothèse que l'étude de cette interdépendance offrira de nouveaux éléments sur la rationalisation de l'activité ainsi qu'une manière

différente de concevoir la circularité du prix entre le négoce et le fret, dans une perspective plus large et hautement financiarisée. Prendre comme objet de recherche le secteur maritime offre donc des perspectives d'analyses, particulièrement fécondes, dans une multitude d'espaces de recherche de nature à mettre en évidence de nouveaux trous noirs du pouvoir (Lascoumes et Lorrain 2007) qui dépassent le simple cadre du transport et de la logistique. C'est plus largement un point d'entrée pour mener à bien des réflexions de plus grande ampleur sur les dynamiques du commerce international et la mondialisation qui en est son corollaire. Arrivé aux termes de ce travail, nous avons acquis une certitude : le chantier de la recherche en sociologie du monde maritime ouvre des perspectives immenses.

Bibliographie

ABBOTT, Andrew, 2003. Les Professions et leurs sociologues. Modèles théoriques, catégorisations, évolutions, Chapitre 1 : Écologies liées : à propos du système des professions dans MENGER Pierre, (dir.), Paris, Éditions de l'EHESS, pp. 19-50.

ABDELNOUR, Sarah, BERNARD, Sophie, 2018. Vers un capitalisme de plateforme ? Mobiliser le travail, contourner les régulations. *La nouvelle revue du travail* [En ligne], Disponible sur <https://journals.openedition.org/nrt/3797> [consulté le 22 avril 2020].

ACOSTA, Manuel, CORONADO, Daniel, CERBAN, Mar, 2007. Port competitiveness in container traffic from an internal point of view: the experience of the Port of Algericas Bay, *Maritime Policy & Management*, Vol. 34.

AGLIETTA, Michel, LE CACHEUX, Jacques, 2007. De la première à la seconde globalisation, *Revue de l'OFCE*, Presses de Sciences-Po, Vol. 0-3, pp. 155-204.

AKERLOF, Georges, 1970. quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal Economics of*, vol. 84, n° 3, août 1970, pp. 488-500.

ALBERTIJJN Stefan, BESSLER Wolfgang, DROBETZ Wolfgang, 2011. Financing Shipping Companies and Shipping Operations: A Risk-Management Perspective, *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 23, n° 4, pp. 70-82.

ALIZADEH, Amir, NOMIKOS, Nikos, 2009. *Shipping Derivatives and Risk Management*. Palgrave Macmillan UK.

ALLSOP, Judith, BOURGEAULT, Ivy-Lynn, EVETTS, Julia, LE BIANIC, Thomas, JONES, Kathryn, WREDE, Sirpa, 2009. Encountering globalization : professional groups in an international context. *Current Sociology*, 57(4), pp. 487-510.

AMBROISE, Laure, MAQUE, Isabelle, PRIM-ALLAZ, Isabelle, 2009. *Ian Macneil et la théorie du contrat social : Proposition d'un outil d'analyse des relations pour l'ensemble des domaines de gestion*. Congrès de l'AIMS, Grenoble, France.

ANGELELLI, Pierre, 2012. *La libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ?* Thèse de doctorat. Sciences économiques. Université des Antilles et de la Guyane.

ARBORIO, Anne-Marie, 2007. L'observation directe en sociologie : quelques réflexions méthodologiques à propos de travaux de recherches sur le terrain hospitalier, *Recherche en soins infirmiers*, n° 90, pp. 26-34.

- ARBORIO, Anne-Marie, FOURNIER, Pierre, 2010. *L'enquête et ses méthodes : l'observation directe*. Armand Colin, Collection 128.
- ASSEMBONI-OGUNJIMI, Alida, 2004. Le contentieux de l'environnement marin devant le Tribunal international du droit de la mer. *Revue Européenne de Droit de l'Environnement*, n°3, pp. 255-265.
- AUBRY, Pierre, 1906. *Etude sur le courtage maritime*. Thèse de doctorat. Droit. Université de Toulouse.
- AUTIN, Jean, 1984. *Les frères Pereire : le bonheur d'entreprendre*. Librairie Académique Perrin.
- BAATZ, Yvonne, 2011. *Maritime Law*. Sweet and Maxwell.
- BAHOKEN, Françoise, LAGESSE, Claire, DUCRET, Cesar, 2016. Géo-visualisation des flux maritimes mondiaux. Disponible sur <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01623666> [Consulté le 25 Mars 2017].
- BAIROCH, Paul, 1985. *De Jéricho à Mexico : Villes et économie dans l'histoire*, Paris, Gallimard.
- BARAK, Michel, 1982. L'armement marseillais dans la seconde moitié du XIXe siècle. *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, tome 29, n°3, pp. 471-488.
- BARBANCE, Marthe, 1955. *Histoire de la Compagnie Générale Transatlantique : un siècle d'exploitation maritime*, Paris : Arts et métiers graphiques.
- BARJOT, Dominique, 2006. *Industrie et politique en Europe occidentale et aux États-Unis : XIXe et XXe siècles*, Presses Paris Sorbonne, Vol. 26.
- BARJOT, Dominique, 2018. Modèles nationaux de développement et stratégies des firmes (XIX^e-XXI^e siècle). Problématique et résultats finaux, *Revue française d'histoire économique*, vol. 9-10, n° 1, pp. 10-36.
- BARNETT, Randy, 1992. *Conflicting visions: A critique of Ian Macneil's relational theory of contract*. Va. L. Rev.
- BARRON, Géraldine, 2016. *L'entreprise maritime. Essai de définition XVIe-XXIe siècle*. Communication par suite du colloque L'entreprise maritime de l'amiral Pâris : Innover, stabiliser, rentabiliser. Centre universitaire du Musée, Boulogne-sur-Mer.
- BARTH, Isabelle, BOBOT, Lionel, 2010. Penser la négociation commerciale, *Négociations*, n° 13, pp. 5-22.
- BARTHE, Jean-François, CHAUVAC, Nathalie, GROSSETTI Michel, 2016. Entrepreneurs de circonstance : une enquête sociologique sur les fondateurs de start-up en France, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 15, pp. 163-180.

- BARTOLOMEI, Arnaud, 2011. La dépersonnalisation de la relation de commerce aux XVIII^e et XIX^e siècles. Document de travail, [en ligne]. Disponible sur <http://marprof.univ-paris1.fr/fileadmin/MARPROF/colloque2011/Bartolomei.pdf> [consulté le 16 octobre 2018].
- BARZMAN, John, 2012. Conflits et négociations au Havre avant et après les grandes réformes portuaires, *L'Espace Politique* [En ligne]. Disponible sur <https://journals.openedition.org/espacepolitique/2242> [consulté le 05 février 2020]
- BAUDU, Francis, 2018. Le métier de courtier dans le monde maritime. Conférence 10 janvier 2018, Académie de marine de Paris. [en ligne] Disponible sur https://www.academiedemarine.com/aff_conference.php?num=231 [consulté le 14/06/2018]
- BAUREPAIRE, Pierre-Yves, MARZAGALLI, Silvia, (avec Guillaume BALAVOINE, cartographe), 2010. *Atlas de la Révolution française. Circulations des hommes et des idées, 1770-1804*, Paris, Autrement.
- BEAUBREUIL, Thomas, 2011. Le « spatialisme » du dernier Halbwachs, *Espaces et sociétés*, n° 144-145, pp. 157-171.
- BEAUCHESNE, Geneviève, 1983. *Les chantiers privés de construction navale sur le Scorff au temps de la Compagnie des Indes et jusqu'à la révolution*. L'Orient Arsenal XVII^e - XVIII^e siècles - Editions les Trois Rivières.
- BEAUD, Stéphane, WEBER, Florence, 1997. *Guide de V enquête de terrain*. Paris, La Découverte (Guide. Repères), 1997.
- BECKER, Howard, 2002. *Les ficelles du métier*, La Découverte, Paris.
- BECKERT, Jens, ASPERS, Patrik, 2011. *The worth of goods: Valuation and pricing in the economy*. Oxford University Press,
- BEGUIN BILLECOCQ, Xavier, 2006. *Barry Rogliano Salles, Barry shipbrokers since 1856*. Héritage & design.
- BEKIASHEV, Kamil, SEREBRIAKOV, Vitali, 1981. *International marine organizations*. Martinus nijhoff publisher.
- BELLEY, Jean-Guy, 1996. Une typologie sociojuridique du contrat. *Sociologie du travail*, n°4, Contrats et pratiques contractuelles. Approches pluridisciplinaires. pp. 465-486.
- BERGER, Suzanne, 2003. *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié*. Paris, Le Seuil.
- BERNARD, Benoît, 2007. L'impact d'un indicateur de gestion dans la négociation sylvicole : du huis clos à la cage de verre. *Négociations*, n° 7, pp. 23-35.

BERNARD, Sophie, 2012. La promotion interne dans la grande distribution : la fin d'un mythe ? *Revue française de sociologie*, Vol. 53, pp. 259-291.

BERNARDIE-TAHIR, Nathalie 2000. Du port des galères au « hub » : l'évolution des fonctions portuaires de Malte à la croisée de nouvelles routes maritimes méditerranéennes//From the naval arsenal of the Knights to « hub » : the evolution of Maltese port functions at the cross-roads of new maritime routes in the Mediterranean. *Annales de Géographie*, tome 109, n°616, pp. 597-612.

BERNERON-COUVENHES Marie-Françoise, 2001. Le naufrage de la marine marchande française au XXe siècle, *Entreprises et histoire*, n° 27, pp. 23-43

BERNERON-COUVENHES, Marie-Françoise, 2007. *Les messageries maritimes : l'essor d'une grande compagnie de navigation*, Edition Ouest-France.

BERNERON-COUVENHES, Marie-Françoise, 2018. Les transports maritimes dans la guerre : contraintes et adaptations. Fridenson, Patrick, et Pascal Griset. *L'industrie dans la Grande Guerre : Colloque des 15 et 16 novembre 2016*. Paris : Institut de la gestion publique et du développement économique, pp. 35-51.

BERTOZZO, Matthieu, 2015. Le décret d'Allarde des 2 et 17 mars 1791 ou la matérialisation des idées libérales de la Révolution française, [en ligne] Disponible sur <https://www.revuegeneraledudroit.eu/blog/2015/03/09/le-decret-dallarde-des-2-et-17-mars-1791-ou-la-materialisation-des-idees-liberales-de-la-revolution-francaise/> [consulté le 18 mai 2020] *Revue générale du droit*, n°19932.

BESSIERE, Céline, GOLLAC, Sibylle, 2017. Un entre-soi de possédant·e·s. Le genre des arrangements patrimoniaux dans les études notariales et cabinets d'avocat·e·s. *Sociétés contemporaines*, n° 108, pp. 69-95.

BEURET, Jean-Eudes, 2010. De la négociation conflictuelle à la négociation concertative : un « Point de Passage Transactionnel ». *Négociations*, n° 13, pp. 43-60.

BEUSCART, Jean-Samuel, FLICHY Patrice, 2018. Plateformes numériques. *Réseaux*, n° 212, pp. 9-22.

BIERSCHENK, Thomas, CHAUVEAU, Jean-Pierre, OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre, 2000. *Courtier en développement. Les villages africains en quête de projet*. Éditions Karthala et Apad, collection « Hommes et Sociétés ».

BIZEUL, Daniel, 1999. Faire avec les déconvenues, une enquête en milieu nomade. *Sociétés Contemporaines*, n° 33-34 pp. 111-137.

BLONDEL, Frédérique, EDOUARD, Serge, 2015. Entrer sur un marché dominé par une plateforme : vertu d'une stratégie ouverte sur le marché du calcul numérique. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, n°32, pp.1-13.

- BOBOT, Lionel, 2008. Les effets de la pression du temps sur les négociations bilatérales et multilatérales, *Négociations*, n° 10, pp. 53-73.
- BOISSEVAIN, Jeremy, 1974. *Friends of friends. Networks, manipulators and coalitions*. Oxford, Basil Blackwell, pp. 147-169.
- BOISSIN, Olivier, TROMPETTE, Pascale, 2017. L'assurance obsèques au sein du marché funéraire. Agencement et concurrence, *Revue française de gestion*, n° 262, pp. 73-88.
- BONASSIES, Pierre, SCAPEL, Christian, 2006. *Traité de droit maritime*, LGDJ.
- BONIN, Hubert, 1987. *Suez, du canal à la finance (1858-1987)*, Paris, Economica.
- BORDE, Christian, 2006. *La Marine marchande française de 1850 à 2000*, Chapitre : La création du Comité Central des Armateurs de France (13 janvier 1903) : enjeux internationaux et nationaux du lobbying maritime français (1891-1906), *Revue d'Histoire Maritime*, Presses universitaires de Paris Sorbonne, pp. 221-237.
- BORDE, Christian, 2015. *La genèse du système des containers, entre route, rail et navigation maritime (1896-1956)*, Espaces portuaires. L'Europe du Nord à l'interface des économies et des cultures, 19e-20esiècle, Villeneuve d'Ascq, 2015, pp. 147-158. Projet Vilport. Conférence finale, Anvers 11 et 12 septembre 2013.
- BOTTIN, Jacques, HOOK, Jochen, 1989. *Structures et formes d'organisation du commerce à Rouen au début du XVIIe siècle : le cas de Michel Van Damme. Le négoce international, XIIIe-XXe siècles*, colloque de l'Association française des historiens économistes (Paris). Paris : Ed. Economica, pp. 59-93.
- BOUCHERY, Yves, 2014. L'hinterland : un maillon clé pour la logistique maritime, Les grands ports mondiaux. *Questions internationales*, n°70.
- BOUCHERY, Yves, FRANSOO, Jan, 2014. *Intermodal hinterland network design with multiple actors*. [en ligne] Disponible sur <https://www.dinalog.nl/en/intermodal-hinterland-network-design-with-multiple-actors/> BETA working. Technische Universiteit Eindhoven. [consulté le 18 Janvier 2017]
- BOUFFARTIGUE, Paul, BOUTEILLER, Jacques, 2012. *Temps de travail et temps de vie : les nouveaux visages de la disponibilité temporelle*, PUF, Coll. « Le travail humain ».
- BOUFFARTIGUE, Paul, 2012. La disponibilité temporelle au travail : nouvelles formes, nouveaux enjeux. Colloque du CRES (Faculté des sciences sociales- Université de Strasbourg) *Temps de travail et travail du temps*. Strasbourg, 11 et 12 octobre 2012.

- BOURDIEU, Pierre, 1976. Les modes de domination. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 2, n°2-3, La production de l'idéologie dominante. pp. 122-132.
- BOURDIEU, Pierre, 1979. *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, Le Sens commun.
- BOURDIEU Pierre, 1980a. Le mort saisit le vif. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 32-33. Paternalisme et maternage. pp. 3-14.
- BOURDIEU Pierre, 1980b. Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, pp. 1-3.
- BOURDIEU, Pierre, 1982. Champ du pouvoir, champ intellectuel et habitus de classe, *Scolies*, n° 1, 1971, pp. 7-26.
- BOURDIEU, Pierre, 1982. Les rites comme actes d'institution. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 43, Rites et fétiches. pp. 58-63.
- BOURDIEU, Pierre, 2003. L'objectivation participante, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°150, pp.43-57.
- BOURGUINAT, Henri, 1987. *Les vertiges de la finance internationale*, Économica.
- BOURON, Jean-Benoît, 2017. Mesurer les Zones Économiques Exclusives. [en ligne], *Géoconfluences*, Disponible sur geoconfluences.ens-lyon.fr/informations-scientifiques/dossiers-thematiques/oceans-et-mondialisation/geographie-appliquee/mesurer-les-zee [consulté le 06 novembre 2017].
- BOUSSARD, Valérie, LORIOU, Marc, CAROLY, Sandrine, 2007. Une féminisation sur fond de segmentation professionnelle genrée : le cas des policières en commissariat, *Sociologies pratiques*, n° 14, pp. 75-88.
- BOUSSEBAA, Mehdi, FAULCONBRIDGE, James, 2019. Professional service firms as agents of economic globalization : A political perspective. *Journal of Professions and Organization*, pp. 72-90.
- BOUVERESSE, Jacques, 2016. Le règne de Louis XIV, ou la rupture définitive entre la société française et la monarchie, *Les Annales de droit* [En ligne], Disponible sur <https://journals.openedition.org/add/332> [consulté le 22 février 2019].
- BRAITHWAITE, John, DRAHOS, Peter, 2000. *Global business regulation*. Cambridge University Press.
- BRIAND, Luc, 2011. L'ouverture à la concurrence du courtage maritime, conforme au principe de sécurité juridique, *Droit Maritime Français*, n°723.
- BROUSSEAU, Éric, 1999. Néo-institutionnalisme, prix et normativité. *Economie et société*, n° 33, pp.5-30.

- BRUBAKER, Rogers, 2001. Au-delà de l'identité, *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 139, n° 1, pp. 66-85.
- BUCHER, Rue, STRAUSS, Anselm, 1961. Profession in process. *American journal of sociology*, 66, 4, pp. 325-334 [Traduction parue dans Isabelle Baszanger (dir.), *La trame de la négociation : sociologie qualitative et interactionnisme*, Paris, L'Harmattan (Logiques sociales) 1992.
- BUCHET, Christian, 2017. (dir) et al *The sea in History, the ancient world*. Collection la mer dans l'Histoire. Tomes 1-4, L'Antiquité.
- BURT, Ronald, 2005. *Brokerage and closure: An introduction to social capital*. Oxford university press.
- BURT, Ronald, MERLUZZI, Jennifer, 2014. Embedded Brokerage: Hubs Versus Locals. Research. *Sociology of Organizations*, n°40, pp.161-177.
- BUTI, Guilberg, HRODEJ, Phillippe, 2016. *Histoire des pirates et des corsaires. De l'antiquité à nos jours*. CNRS éditions.
- CADIER, Gabrielle, 1988. Les conséquences du traité de 1860 sur le commerce franco-britannique. *Histoire, économie et société*, n°3. pp. 355-380.
- CAMOSSI, Elena, DIMITROVA, Tatyana, TSOIS Aris, 2012. Detecting Anomalous Maritime Container Itineraries for Anti-fraud and Supply Chain Security, *Intelligence and Security Informatics Conference (EISIC)*, pp. 76-83.
- CANTENS, Thomas, REFAS, Salim, 2011. Why Does Cargo Spend Weeks in African Ports ? The Case of Douala, Cameroon. *World Bank Policy Research Working Paper*, n°5565.
- CANTENS, Thomas, 2017. L'arithmétique politique des frontières : pour une critique éclairée. *AntiAtlas Journal*.
- CARDON, Dominique, CASILLI, Antonio, 2015. *Qu'est-ce que le Digital Labor ?* Paris : INA Éditions.
- CARIOU, Pierre, 2000. Les économies d'échelle dans le transport maritime de lignes régulières. *Les Cahiers Scientifiques du Transport* n° 37, pp. 75-96.
- CARRIERE, Charles, 1973. *Négociants marseillais au XVIIIe siècle*. Institut historique de Provence.
- CASTEL, Michel, 2010. La compensation des produits financiers dérivés est-elle la panacée ? *Revue d'économie financière*, n°97, Regards sur la crise financière. pp. 65-70.

CATY, Roland, RICHARD, Eliane, 1980. Contribution à l'étude du monde du négoce marseillais de 1815 à 1870 : l'apport des successions. *Revue historique*, vol. 264, pp. 337-364.

CATY, Roland, RICHARD, Eliane, 1986. Armateurs marseillais au XIXe siècle, Marseille, Chambre de commerce et d'industrie.

CATY, Roland, RICHARD, Eliane, 2003. Le Port autonome de Marseille, histoire des hommes. Edition Jeanne Laffitte.

CEPII, 2016. *La régionalisation, moteur de la mondialisation*, lettre n°365.

CHALLENGES, 2016. Amazon s'invite dans le transport maritime [article en ligne] Disponible sur https://www.challenges.fr/high-tech/internet/amazon-s-invite-dans-le-transport-maritime_26275 [consultée le 30/04/2020]

CHAMBOREDON, Hélène, PAVIS, Fabienne, SURDEZ, Muriel, WILLEMEZ, Laurent, 1994. S'imposer aux imposants. A propos de quelques obstacles rencontrés par des sociologues débutants dans la pratique et l'usage de l'entretien. *Genèses*, 16, pp. 114-132.

CHAMBOST, Isabelle, 2013. De la finance au travail. Sur les traces des dispositifs de financiarisation. *La nouvelle revue du travail*, n° 3.

CHAMBRE ARBITRALE MARITIME, 2016. Gazette, n°42, complément.

CHAMPY, Florent, 2009. *La sociologie des professions*, Presses Universitaires de France.

CHAMPY, Florent, 2012. Grand résumé de nouvelle théorie sociologique des professions, Paris, Presses universitaires de France, 2011 », *SociologieS* [En ligne] Disponible sur <http://journals.openedition.org/sociologies/3922> [consulté le 30 juin]

CHANDLER, Alfred, 1977. *The visible hand: the managerial revolution in American business*, Cambridge, Mass.

CHANEL-REYNAUD, Gisèle, 2010. La longue marche vers la mise en place de chambres de compensation sur les marchés de dérivés de crédit. *Revue d'économie financière*, n°97. Regards sur la crise financière. pp. 35-63.

CHAPON, Jacques, 1995. Evaluation des éléments de la chaîne du transport intercontinental et du passage portuaire, *Transports*, n° 371, pp.166-176.

CHAPPE, Nathalie, 2008. Les enseignements de l'analyse économique en matière de résolution amiable des litiges. *Négociations*, n° 10, pp. 75-88.

CHARBONNEAU, Alexandre, 2013. Le régime social français des dockers emporté par le droit commun du travail ? *Annuaire de droit maritime et océanique*, Nantes : Centre de droit maritime. p. 511, Paris : Ed. A.Pédone.

CHARBONNEAU, Alexandre, 2014. Violences et harcèlement dans le transport maritime : les apports de la Convention du travail maritime de 2006, in L. Lerouge (dir.), *Les risques psychosociaux*, Paris, Dalloz.

CHARLES, Frédéric, GRÖVEL, Angèle, 2019. Les écoles d'officiers de la marine marchande dans la tourmente : une crise de reproduction dans un contexte de « démocratisation scolaire », *Carrefours de l'éducation*, n° 48, pp. 39-56.

CHATEAURAYNAUD, Francis, 2007. La contrainte argumentative. Les formes de l'argumentation entre cadres délibératifs et puissances d'expression politiques », *Revue européenne des sciences sociales*, XLV-136. [En ligne,] mis en ligne le 01 février 2010, Disponible sur <https://journals.openedition.org/ress/93> [consulté le 01 mai 2019]

CHAUMETTE, Patrick, 1995. Loi du pavillon ou statut personnel ? Du navire comme lieu habituel de travail. *Droit Social*, pp. 997-1006.

CHAUMETTE, Patrick, 1999. Le contrôle des navires par les Etats riverains, *les Cahiers Scientifiques du Transport*, n° 35, pp. 55-72.

CHAUMETTE, Patrick, 2005. Les marins sont-ils encore à bord ? : La séparation de l'armateur et de l'employeur. L'exemple des navires de pêche dits franco-espagnols. *Annuaire de Droit Maritime et Océanique*, XXIII n°23, CDMO, Université de Nantes, pp.179-199.

CHAUVIN, Sébastien, WEBER Florence, 2003. Un texte de Norbert Elias (1987): « The Retreat of Sociologists into the Present » », *Genèses*, n°52, pp. 133-151.

CHAUVIN, Pierre-Marie, 2011. Architecture des prix et morphologie sociale du marché. Le cas des Grands crus de Bordeaux, *Revue française de sociologie*, Vol. 52, pp. 277-309.

CHAUVIN, Pierre-Marie, GROSSETTI, Michel, ZALIO, Pierre-Paul, 2014. *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*. Paris, Les Presses de Sciences Po, collection « Références ».

CHAVES-FERREIRA, Bruno, JOURDAIN, Anne, NAULIN, Sidonie, 2018. Les plateformes numériques révolutionnent-elles le travail ? Une approche par le *web scraping* des plateformes Etsy et La Belle Assiette, *Réseaux*, n° 212, pp. 85-119.

CHENG Jun, ZHU Yunhai, 2011. The construction of port logistics information platform based on port supply chain. *E-Business and E-Government* (ICEE) International Conference on. IEEE, pp. 1-4.

CHEVALIER, Christophe, 2018. Conclure une charte-partie entre affréteurs et armateurs : une transaction pivot opérée par les courtiers d'affrètement maritime, *Négociations*, n° 30 pp. 23-36.

- CHEVALIER, Christophe, 2019b. Financiarisation du vrac céréalier et nouvelles logiques d'acheminement : un bouleversement du système économique maritime et portuaire, *Revue d'histoire maritime*, Tome 26.
- CHEVALIER, Christophe, 2019a. Chapitre 6 : Intérim à la mer, les sociétés de *manning* renforcées pp. 161-182. In BERTHET, Thierry, VANULS, Caroline, (dir) *Vers une flexicurité à la française Regards croisés sur les évolutions professionnelles au prisme des réformes du droit du travail*.
- CHEVALIER, Christophe, VION, Antoine, 2019. Une Communication du 8e Congrès de l'Association Française de Sociologie RT30, Sociologie de la gestion. Session 1 "Capitalisme". Mardi 27 août « *Au prix du BDI* ». *L'hétéronomie de la tarification des prestations de niche du courtage d'affrètement maritime au voyage*.
- CHILLAUD, Matthieu, 2015. L'horizon marin, géopolitique et géoéconomie des mers et des océans, « Lu », *Géoéconomie*, n° 77, pp. 221-230.
- CICOUREL, Aaron Victor, 2008. Micro-processus et macro-structures, *SociologieS* [en ligne], Discoveries/rediscovers, Disponible sur <https://journals.openedition.org/sociologies/2432> [consulté le 14/12/2018].
- CLAMAGERAN, Jean, 1958. Le port de Rouen ses usagers et la juridiction consulaire. *Études Normandes*, livraison 29, n°106, pp. 281-295.
- CNUCED, 1990. *Chartes-parties analyses comparatives*, rapport au secrétariat, groupe de travail douzième session.
- CNUCED, 2018, *Etude sur les transports maritimes*, p.131.
- COCHARD, Nicolas, 2011. Les « bouchons gras » dans la ville. Les personnels des machines de navire à vapeur au Havre au XIXe siècle. *Annales de Normandie*, pp. 155-179.
- COENEN-HUTHER, Jacques, 2003. Le type idéal comme instrument de la recherche sociologique. *Revue française de sociologie*, vol. 44.
- COASE, Ronald, 1937. *The Nature of the firm*, *Economica N.S.G.*, pp. 386-405.
- COLLINS, Randall, 1981. On the microfoundations of macrosociology », *American Journal of Sociology*, vol. 86, n° 5, pp. 984-1014.
- COLLINS, Randall, 1981. Micro-translation as a theory-building strategy », dans le même volume, Karin D. Knorr-Cetina and Aaron V. Cicourel (eds.), *Advances in Social Theory and Methodology, Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies*, Boston, London and Henley, Routledge and Kegan Paul, pp. 81-108.

- COLSON, Aurélien, 2009. La négociation diplomatique au risque de la transparence : rôles et figures du secret envers des tiers, *Négociations*, n° 11, pp. 31-41.
- COMET, Catherine, 2004. *Réseaux et chantiers : performance et capital social des entrepreneurs du bâtiment*. Thèse de doctorat. Sociologie. Université Lille 1.
- COMET, Catherine, 2007. Capital social et profits des artisans du bâtiment : le poids des incertitudes sociotechniques. *Revue française de sociologie*, Vol. 48, pp. 67-91.
- COMITE DES ARMATEURS DE France, 2017. Le cabotage maritime [en ligne] Disponible sur http://www.armateursdefrance.org/sites/default/files/decryptages/fiche_cabotage_maritime_adf_2017.pdf [consulté le 02 novembre 2017].
- CONEIN, Bernard, 2004. Cognition distribuée, groupe social et technologie cognitive. *Réseaux*, pp. 53-79.
- COTE-BOUCHER, Karine, 2014. Bordering citizenship in « an open and generous society: the criminalization of migration in Canada ». In Sharon Pickering & Julie Ham, *The Routledge Handbook on Crime and International Migration* pp. 75-90.
- COUSIN, Bruno, CHAUVIN, 2010. Sébastien, La dimension symbolique du capital social : les grandes cercles et Rotary clubs de Milan, *Sociétés contemporaines*, n° 77, pp. 111-137.
- COUTANSAIS, Cyrille, 2010. Transport maritime : Entre globalisation et développement durable. *Études*, tome 412, pp. 307-318.
- CROZET René. Le canal de Suez, conjoncture économique et composantes du trafic. *Annales de Géographie*, tome 44, n°248,1935. pp. 217-218.
- CROZIER, Michel, FRIEDBERG, Erhard, 1977. *L'Acteur et le Système*, Paris, Seuil.
- CULLINANE, Kevin, WANG, Yuhong, 2012. The hierarchical configuration of the container port industry: an application of multiple linkage analysis, *Maritime Policy & Management*, Vol. 39.
- CYROT, Pascal, 2007. L'autodidacte : un Robinson Crusoé de la formation ? *Savoirs*, n° 13, pp. 79-93.
- CYROT, Pascal, 2011. « Épisodes et sociabilités autodidactiques », *Savoirs*, n° 25, pp. 87-103.
- DALLA COSTA, Armando, 2009. La Vale dans le nouveau contexte d'internationalisation des entreprises brésiliennes, *Entreprises et histoire*, vol. 54, n° 1, 2009, pp. 86-106.

- DAMIEN, Marie-Madeleine, 2010. *Dictionnaire du transport et de la logistique*. 3^{ème} édition. Dunod.
- DARMON, Muriel, 2005. Le psychiatre, la sociologue et la boulangère : analyse d'un refus de terrain, *Genèses*, n° 58, pp. 98-112.
- DAUPHIN-MEUNIER, Achille, 1940. *La Cité De Londres*. Paris. Gallimard.
- DE CARLO, Laurence, 2004. Dispositifs de médiation et facilitation en négociations complexes : un regard en termes de dynamiques de groupes. *Négociations*, n° 2, pp. 91-109.
- DE CARLO, Laurence, 2007. Les différentes phases du vocabulaire de la négociation, *Négociations*, n° 7, pp. 89-98.
- DECOENE, Aurélie, 2007. La libéralisation des services portuaires et la grève des dockers. *CRISP : Courrier hebdomadaire du CRISP*, 21-22/n° 1966-1967, pp. 5 à 89.
- DEGENNE, Alain, 1996. *Harrison White ou un chaînon manquant de la sociologie*. Identity and Control.
- DELABAN, Marie-Pierre. 2006. La marine marchande française face à l'émergence des pavillons de complaisance dans la décennie 1950-1960. *Revue d'histoire maritime*, PUPS, n°5, pp. 149-67.
- DELANOË, Anne, GOSSEAUME, Valérie et PODEVIN, Gérard. 2012. *Analyse statistique de l'emploi et des caractéristiques démographiques du personnel navigant du transport maritime (années 2009-2010)*. Cereq.
- DELEBECQUE, Philippe, 1998. Le transport multimodal. *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 50, n°2, Etude de droit contemporain. pp. 527-537.
- DELPECH, David, ROLLET, Stella, 2017. *La France dans l'Europe du XIX^e siècle*, Armand Colin.
- DELOBETTE, Edouard, 2005. *Ces Messieurs du Havre. Négociants, commissionnaires et armateurs de 1680 à 1830*. Thèse de doctorat. Histoire. Université de Caen.
- DELOYE, Yves, HAROCHE, Claudine, IHL, Olivier, 1996. *Le protocole ou la mise en forme de l'ordre politique*, Paris : L'Harmattan.
- DEMAZIERE, Didier, 2013. Typologie et description. À propos de l'intelligibilité des expériences vécues, *Sociologie*, Vol. 4, pp. 333-347.
- DEMEULENAERE, Pierre, 2012. L'interprétation des terrains et le recours à des propositions théoriques. *L'Année sociologique*, Vol. 62, pp. 67-91.

- DE VERDALLE, Laure, VIGOUR Cécile, LE BIANIC, Thomas, 2012. S'inscrire dans une démarche comparative. Enjeux et controverses, *Terrains & travaux*, n° 21, pp. 5-21.
- DEVESA, Philippe, 1992. *L'opération de courtage : un groupe de contrats au service de la notion d'entremise*, thèse de doctorat. Droit. Université de Montpellier.
- DEVETTER, François-Xavier, 2006. La disponibilité temporelle au travail des femmes : une disponibilité sans contrepartie ? *Temporalités* [En ligne], Disponible sur <https://journals.openedition.org/temporalites/366> [consulté le 08 juillet 2020]
- DEZALAY, Yves, 2004. Les courtiers de l'international. Héritiers cosmopolites, mercenaires de l'impérialisme et missionnaires de l'universel. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 151-152, pp. 4-35.
- DIETERICH, Françoise, 2014. Le devenir des anciennes villes industrielles : l'exemple de Mulhouse. *Population & Avenir*, pp. 15-17.
- DINGWALL, Robert, 2008. *Essays on Professions*, Ashgate Classics in Sociology, Bodwin, MPG. Books Ltd.
- DOMENICHINO, Jean, GUILLON, Jean-Marie, MENCHERINI, Robert, 1999. *Dockers de la Méditerranée à la mer du Nord. Des quais et des hommes dans l'Histoire*, Aix-en-Provence, Edisud-Telemme.
- DUBAR, Claude, TRIPIER, Pierre, BOUSSARD, Valérie, 2015. *Sociologie des professions*. Chapitre 12 : L'autonomie en question. Paris, Armand Colin, « U », pp. 271-300.
- DUCRUET, César, 2016. *La spatialité des réseaux maritimes : Contributions maritimes à l'analyse des réseaux en géographie*. Géographie. Mémoire d'habilitation à diriger des recherches. Vol.1. Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- DUBOS, Joël, LEBON, André, 2001. *Un homme d'affaires en République*. Edition PU Rennes.
- DUCRUET, César, NOTTEBOOM Théo, 2012. The worldwide maritime network of container shipping : Spatial structure and regional dynamics", *Global Networks*, pp. 395-423.
- DUDOUE, François-Xavier, MERCIER, Delphine, VION Antoine, 2006. « Politiques internationales de normalisation. Quelques jalons pour la recherche empirique », *Revue française de science politique*, Vol. 56, pp. 367-392.
- DUNNING, John, 1983. *The growth of international business*. Chapitre 5: Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years. London Routledge.

- DUPONT, Christophe 1994. *La Négociation. Conduite, théorie, applications*, Paris, Dalloz.
- DUPONT, Christophe, 1996. Les négociations d'affaires. *Encycopédie gestion* (2e éd.), Paris, Economica.
- DUPONT, Christophe 2004. Le négociable et le non-négociable. Différenciation et typologie, *Revue française de gestion*, n°153, pp. 29-44.
- DUPONT, Christophe, 2006. Coopérer pour s'entendre ou s'affronter pour vaincre ? Entretien avec Christophe Dupont, *Négociations*, n°5, pp.102-104.
- DURAND, Yves, 1980. Négociants et financiers en France au XVIIIe siècle. *La Fiscalité et ses implications sociales en Italie et en France aux XVIIe et XVIIIe siècles*. Actes du colloque de Florence (5-6 décembre 1978) Rome : École Française de Rome, 1980. pp. 95-110. Publications de l'École française de Rome.
- DUSSERRE, Jean-Marc, 1988. *Pratique internationale de l'affrètement maritime*. Thèse de doctorat en droit privé, université Lyon III, 268p.
- DURKHEIM, Emile, 1967. De la division du travail social, 1^{ère} édition 1893, Paris, PUF.
- DUTHEIL DE LA ROCHERE, Jacqueline, 1976. Une institution spécialisée renaissante, la nouvelle Organisation maritime internationale. *Annuaire français de droit international*, volume 22, pp. 434-473.
- ELIAS, Norbert, 1950. Studies in the Genesis of the Naval Profession. *The British Journal of Sociology*, Vol. 1, pp. 291-309.
- ELIAS, Norbert, 1977. *La dynamique de l'Occident*. Pocket.
- ELIAS, Norbert, 1996. *Du temps*, Paris, Fayard.
- EL KHAYAT, Mustapha, 2008. Enjeux des chaînes logistiques maritimes de la rive sud de la Méditerranée dans la construction d'une zone économique euro-méditerranéenne, *La Revue maritime*, p. 483.
- EL KHAYAT, Mustapha, 2014. *Logistique et commerce agro-alimentaires. Un défi pour la Méditerranée*. Chapitre 6. Infrastructures de transport et logistique : des leviers stratégiques pour le commerce et la compétitivité. Paris, Presses de Sciences Po, « Hors collection », pp. 111-129.
- ELSTER, Jon, 2005. L'usage stratégique de l'argumentation. *Négociations*, n° 4, pp. 59-82.

ETUDES ET CONJONCTURE, 1949. *L'évolution du trafic du canal de Suez et son rôle dans la conjoncture mondiale*. *Economie mondiale*, 4^e année, n°1, pp. 42-71; [en ligne].

Disponible sur https://www.persee.fr/doc/estat_1149-3755_1949_num_4_1_9434 [consulté le 08 septembre 2018].

EVAN, William, Levin, E. G, 1966. Status-set and role-set conflicts of the stockbroker: a problem in the sociology of law. *Social Forces*, n°45, pp.73-83.

EVETTS, Julia, 1998. Professionalism beyond the Nation-State : International Systems of Professional Regulation in Europe. *International Journal of Sociology and Social Policy*, pp.47-64.

EVETTS, Julia, 2000. Professions in European and UK Markets : The European Professional Federation, *International Journal of Sociology and Social Policy*, pp. 395-415.

FABIANI, Jean-Louis, 2007. Le Midi changé en Sud, *La pensée de midi*, n° 22, pp. 75-85.

FABBE-COSTES, Nathalie, 1994. *Le processus logistique : support " fécond " d'une démarche de re-engineering et lieu d'apprentissage organisationnel ?* 4^{ème} rencontre européenne du programme MCX (Modélisation de la complexité), GRASCE (URA-CNRS 935) - Université d'Aix-Marseille III. [en ligne] Disponible sur <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01291021/file/1994.MCX.Fabbe-Costes.pdf> [consulté le 10 mars 2016].

FAN, Wenji, WANG, Hui, ZHANG, Ruomeng, *et al.* 2013. The Construction of International Logistics Information Platform Based on Global Supply Chain, *Advanced Science Letters*, vol. 19, n° 4, pp. 1086-1089.

FILLIEULE, Renaud, 2008. La sociologie économique des prix contemporaine : quel apport théorique, *L'Année sociologique*, vol. 58, pp. 383-407.

FINEZ, Jean, MATTHEWS, Toby, 2014. Ticket Pricing by the French National Railway Company (SNCF), a Historical Sociology of Tariff Setting. *Revue française de sociologie*, pp. 5-39.

FISCHER, Yvonne, BAUER, Alexander, 2010. *Object-oriented sensor data fusion for wide maritime surveillance*, Proceedings of the 2nd International Conference on Waterside Security.

FISCHMAN, Marianne, LENDJEL, Emeric, 2011. Efficience du marché et contrats types une analyse transactionnelle du contrat d'affrètement au voyage dans le transport fluvial de fret. *Les Cahiers Scientifiques du Transport*, n° 60, pp. 7-38.

- FLECHER, Claire, 2014. Écrire l'incertitude. Le travail à bord des navires de commerce entre stabilisations, prises de risques et responsabilisations, *Sociologie du travail*, vol. 56 - n° 1, pp. 40-63.
- FLECHER, Claire, 2015. *Navigations humaines au gré du flux mondialisé : le travail des marins de commerce sur les navires français de nos jours*. Thèse de doctorat. Sociologie. Université Paris 10.
- FOULQUIER, Éric, LAMBERTS, Christine, 2014. *Gouverner les ports de commerce à l'heure libérale. Regards sur les pays d'Europe du Sud*, Paris, CNRS Editions.
- FOURCADE, Marion, 2006. The construction of a global profession : The transnationalization of economics. *American journal of sociology*, pp.145-194.
- FRABOULET, Danièle, 2007. *Quand les patrons s'organisent. Stratégies et pratiques de l'Union des industries métallurgiques et minières 1901-1950*. Septentrion.
- FRABOULET, Danièle, VERNUS, Pierre, 2012. *Genèse des organisations patronales en Europe : XIXe-XXe siècles*. Presses universitaires de Rennes.
- FRANÇOIS, Pierre, 2008. *Sociologie des marchés*. Armand Colin, collection « U Sociologie ».
- FRANÇOIS, Pierre, BERKOUK, Nicolas, 2018. Les concours sont-ils neutres ? Concurrence et parrainage dans l'accès à l'École polytechnique. *Sociologie*, Vol. 9, pp.169-196.
- FRANCOU, Bernard, 2015. *Domination progressive de la logistique par un oligopole de fait*. Paris, IRES, conférence de l'IRES du 30 novembre 2015, 21p.
- FREMONT, Antoine, DUCRUET, César, 2004. Logiques réticulaires et territoriales au sein de la ville portuaire : le cas de Busan en Corée du Sud, *L'Espace géographique*, tome 33, pp. 193-210.
- FREMONT, Antoine, SOPPE, Martin, 2005. Transport maritime conteneurisé et mondialisation, *Annales de géographie*, n° 642, pp. 187-200.
- FREMONT, Antoine, 2008. Les routes maritimes : nouvel enjeu des relations internationales, *Revue internationale et stratégique*, n°69, pp. 17-30.
- FREMONT, Antoine, 2015. L'appropriation des espaces maritimes. *Documentation géographique – géographie des espaces maritimes* n°81.
- FREMONT, Antoine, 2019. Porte-conteneurs : une croissance sans fin ? *Transports, infrastructures et mobilité*, pp. 37-43.
- FRIEDBERG, Erhard, 1997. *Le pouvoir et la règle*, Paris, Le Seuil.
- FRIEDBERG, Erhard, 2009. Pouvoir et négociation, *Négociations*, n° 12, pp. 15-22.

- FRIJHOFF, Willem, 1996. Autodidaxies, XVIe-XIXe siècles. Jalons pour la construction d'un objet historique. *Histoire de l'éducation*, n° 70, pp. 5-27.
- FRYE, Timothy 2000. *Brokers and bureaucrats*. Ann arbor. University of Michigan Press
- GALERAND, Elsa, KERGOAT, Danièle, 2014. Les apports de la sociologie du genre à la critique du travail. *La nouvelle revue du travail* [En ligne] mis en ligne le 26 avril 2014, Disponible sur : <http://journals.openedition.org.lama.univ-amu.fr/nrt/1533> [consulté le 25 février 2020].
- GARCIA Marie-France, 1986. La construction sociale d'un marché parfait. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 65, La construction sociale de l'économie. pp. 2-13.
- GARNIER, Jacques, MERCIER, Delphine, 2005. *La figure du "marin chef d'entreprise"*. *Les ressorts de la mobili-sation au travail*, Octares, pp. 45-56.
- GEREFFI, Gary, KORZENNIWICZ, Miguel, 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport CT, Praeger.
- GEREFFI, Gary, HUMPHREY, John., STURGEON, Timothy, 2005. The governance of global value chains , *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 1, pp. 78-104.
- GEREFFI, Gary, 2014. Global value chains in a post-Washington Consensus World. *Review of International Political Economy*, vol. 21, n° 1, pp. 9-37.
- GILLET, Jean-Claude, 2006. Les animateurs et animatrices issus « du milieu » ont-ils un réel avenir ? *L'animation en question*. Toulouse, ERES, « Trames », 2006, pp. 109-147.
- GIRIN, Jacques, 1995. *Les agencements organisationnels, Des savoirs en action. Contributions de la recherche en gestion*, Charue-Duboc Florence (dir.), L'Harmattan, Paris, p. 233-279.
- GLASER, Barney, STRAUSS, Anselm, 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago, IL : Aldine.
- GODECHOT, Olivier, 2005. *Les traders. Essai de sociologie des marchés financiers*. Paris, La Découverte, « Poche/Sciences humaines et sociales », pp. 7-20.
- GOERLANDT, Floris, LENSU, Mikko, 2019. Big maritime data for the Baltic Sea with a focus on the winter navigation system, *Marine Policy* Vol. 104, pp. 53-65.
- GOGUELIN, Pierre, 2005. Le concept de négociation, *Négociations*, n° 3, pp. 149-170.

GONZALEZ-LAXE, Fernando. 2010. Port marketing strategies and the challenges of maritime globalization. *Essays on Port Economics*, pp. 5-18.

GRACOS, Iannis, 2018. Grèves et conflictualité sociale en 2017, *Courrier hebdomadaire du CRISP*. Vol. 2383-2384, n° 18, pp. 5-106.

GRAMMENOS, Costas, 2010. *The Handbook of Maritime Economics and Business*. The Grammenos Library 2nd Edition.

GRANOVETTER, Mark, 1973. The Strength of Weak Ties *The American Journal of Sociology*, Vol. 78, n°. 6, pp. 1360-1380. The University of Chicago Press.

GRANOVETTER, Mark, SWEDBERG, Richard, 1992. Introduction. *The Sociology of Economic Life*. Westview Press, Boulder Colorado.

GRAZ, Jean-Christophe, 1999. *Aux sources de l'OMC : la Charte de La Havane, 1941-1950*. Vol. 15), Librairie Droz.

GRAZ, Jean-Christophe, 2010. *La gouvernance de la mondialisation*, La Découverte, Collection « Repères ».

GREMY, Jean-Paul, LE MOAN, Marie-Joelle, 1977. Analyse de la démarche de construction de typologies dans les sciences sociales. *Informatique et Sciences Humaines*, Numéro spécial.

GROSSETTI, Michel, GODART, Frédéric, 2007. Harrison White : des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action, *SociologieS* [En ligne], Découvertes / Redécouvertes, Harrison White, Disponible sur <http://journals.openedition.org/sociologies/233> [consulté le 20 juillet 2020].

GROSSETTI, Michel, 2011. L'espace à trois dimensions des phénomènes sociaux. *SociologieS*. La recherche en actes, Régimes d'explication en sociologie, [En ligne], Disponible sur <https://journals.openedition.org/sociologies/3466> [consulté le 11 juillet 2019].

GRÖVEL, Angèle, STEVANOVIC, Jasmina, 2016. Attention : femmes à bord ! Périls de la féminisation chez les officiers de la Marine marchande, *Travail, genre et sociétés*, n° 3, pp. 79-96.

GUIHERY, Laurent, LAROCHE, Florent, 2015. Hinterland portuaire : le nouveau rôle du fer. Une illustration avec la Betuwe line (Pays-Bas). *Région et Développement*, n° 41, pp.163-173, L'Harmattan.

GUILLAUME, Sophie, POCHIC, Sophie, 2007. La fabrication organisationnelle des dirigeants. Un regard sur le plafond de verre, *Travail, genre et sociétés*, n° 17, pp. 79-103.

- GUILLAUME, Jacques 2012. Les mutations récentes de la gouvernance des ports français sous la pression des contraintes internationales, *L'Espace Politique*. [En ligne] Disponible sur <http://journals.openedition.org/espacepolitique/2202> [consulté le 12 juillet 2020].
- GUILLAUME, Jacques. 2016. Contraintes globales et gouvernance locale : pour un premier bilan des ports décentralisés en France. *Bulletin de l'association de géographes français*. pp. 350-368.
- GUILLOTREAU, Patrice, 2018. *Mare economicum : Enjeux et avenir de la France maritime et littorale*. Presses universitaires de Rennes.
- GUILLOU, Lucien, VANDERHEYDE, André, 1918. Courtier lorientais, et ses opérations (1756-1765). *Annales de Bretagne*. Tome 33, n° 1. pp. 13-38.
- GUIONNET, Christine, RETIF, Sophie, 2015. *Exploiter les difficultés méthodologiques. Une ressource pour l'analyse en sciences sociales*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, collection Des Sociétés.
- GUITTET, André, 2008. *L'entretien : techniques et pratiques*. Armand Colin.
- HABERMAS, Jürgen, 1992. *Droit et démocratie. Entre faits et normes*, Paris, Gallimard, NRF essais.
- HALBWACHS, Maurice, 1994 [1925]. *Les cadres sociaux de la mémoire*, Paris, Albin Michel.
- HALBWACHS, Maurice, 1997 [1950]. *La mémoire collective*, Paris, Albin Michel.
- HALL, Peter, JACOBS, Wouter, 2010. Shifting proximities: The maritime ports sector in an era of global supply chains. *Regional Studies*, pp. 1103-1115.
- HAMEIRI, Shahar, JONES, Lee, 2013. The Politics and Governance of Non-Traditional Security, *International Studies Quarterly*, pp. 462-473.
- HANNIGAN, John, 1984. Flags of convenience and maritime labour. *Industrial Relations Journal*, pp. 35-40.
- HATCHUEL, Armand, 1997. Modèles de service et activités industrielles, la place de la prescription dans J. de Bandt, J. Gadrey (dirs.), *Marchés de service, relations de service*, Paris, Éditions du CNRS, pp. 63-84.
- HAUDRERE, Philippe, 1991. Jalons pour une histoire des compagnies des Indes, *Revue française d'histoire d'outre-mer*, tome 78, n° 290, pp. 9-27.
- HAUDRÈRE, Philippe, 2006. *Les Compagnies des Indes Orientales ; trois siècles de rencontre entre Orientaux et Occidentaux*. Éditions Des Jonquieres.

- HAUTCOEUR, Pierre-Cyrille, 2007. *Le marché financier français au XIXe siècle*, Paris, Publications de la Sorbonne.
- HENAUT, Léonie, POULARD, Frédéric, 2018. Faire groupe au sein d'un groupe : la structuration des segments professionnels, *Sociologies* [En ligne], Dossiers, Identité au travail, identités professionnelles, mis en ligne le 15 novembre 2018. Disponible sur <http://journals.openedition.org/sociologies/8798> [consulté le 23 février 2020].
- HENAUT, Léonie, POULARD, Frédéric, 2018. Réformes publiques et autonomie des groupes professionnels : le jeu des segments, *Revue française de sociologie*, Vol. 59, pp. 259-284.
- HERNANDEZ, Émile-Michel, KAMDEM, Emmanuel, 2007. Universalité ou contingence de l'enseignement de la gestion Le cas de l'Afrique. *Revue française de gestion*, n° 178-179, pp. 25-41.
- HILL, Stephen, 1976. *The docker : class and tradition in London*. London
- HINTERMEYER, Pascal, 2015. Les tiers, au cœur de la dynamique conflictuelle, *Négociations*, n° 24, pp. 131-142.
- HONORE, Lionel, 2008. Mission en mer du nord : le management à l'abordage. *Gérer et comprendre*, n°93, pp. 42-52.
- HUGHES, Everett, 1958. *Men and their work*, The Free Press, Glencoe, pp. 78-87.
- HUMMELS, David, 2007. Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization, *Journal of Economic Perspectives*, pp. 131-154.
- HUTCHINS, Edwin, 1996. *Cognition in the Wild*. Cambridge, Mass. A Bradford Book.
- IRELAND, Robert, 2011. The Customs Supply Chain Security Paradigm and 9/11 : Ten Years On and Beyond. *WCO Research Paper Series*, vol. 18.
- ISAAC, Henri, 2015. Plateformes et dynamiques concurrentielles ? *Renaissance numérique think thank de la société numérique*. [En ligne] Disponible sur <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01821837/document> [Consulté le 05/04/2020]
- ISEMAR, 2009. *Les échanges maritimes de pétrole, de gaz et de charbon*. Note de Synthèse n° 119.
- ISEMAR, 2013. *Autoroutes de la mer, entre économie, politique et droit*. Note de Synthèse n°153.
- ISEMAR, 2017. *20 ans de mutations des routes maritimes*. Note de Synthèse n°190.
- ISEMAR, 2018. Les émissions du transport maritime : questions économiques et technologiques. Note de Synthèse n°204.

- JARROSSON, Charles, 1997. Les modes alternatifs de règlement des conflits. Présentation générale. *Revue internationale de droit comparé*. Vol. 49, n°2, pp. 325-345.
- JOB, Alexandre, 2012. Contentieux, MARC et entreprises. Quels enjeux, Quelles attentes ? *Gazette de la chambre arbitrale maritime de Paris*, n° 28.
- JOUFFROY, Louis-Maurice, 1931. Aperçu du développement du réseau ferré en Europe de 1830 à 1848. *Annales de Géographie*, tome 40, n°227, pp. 504-518.
- JEANNIN, Pierre, 1995. *Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l'Europe moderne*. Edition Angolini et Roche. pp. 363-397.
- JEGOUREL, Yves, 2017. *Les produits financiers dérivés*. Paris, La Découverte, « Repères », Chapitre 1 : I. Les produits dérivés et leurs marchés, pp. 7-38.
- JENSON, Jane, PHILLIPS, Susan, 1996. Regime Shift: New Citizenship Practices in Canada. *International Journal of Canadian Studies*, Vol. 14, pp. 627-644.
- JENSON, Jane, 2001. D'un régime de citoyenneté à un autre : la rémunération des soins. *Travail, genre et sociétés*, pp. 43-58.
- JOUANNEAU, Daniel, 2003. Chapitre 1 Du GATT à l'OMC. L'Organisation mondiale du commerce pp. 5-26.
- JOURNAL MARINE MARCHANDE, 2007. le rôle du courtier maritime [en ligne] Disponible sur <http://www.journalmarinemarchande.eu/mensuel/4588/dossier/le-role-du-courtier-maritime>, n°4588 [consulté le 30 mars 2018]
- JUSTON, Romain, 2017. Les médecins légistes en France : un groupe professionnel segmenté entre expertise judiciaire et spécialité médicale, *Déviance et Société*, Vol. 41. pp. 387-413.
- KAPLAN, Steven, 1988. Les corporations, les « faux ouvriers » et le faubourg Saint-Antoine au XVIIIe siècle. *Annales. Economies, sociétés, civilisations*. 43^e année, n° 2, pp. 353-378.
- KARIMI, Abdeljebbar, 2016. Staries et Surestaries relatives aux opérations de chargement et de déchargement dans la charte-partie au voyage. CRMEF Disponible sur http://isamveri.org/pdfdrg/G00065/2016_40/2016_40_KARIMIA.pdf [Consulté le 16 avril 2020].
- KARPIK, Lucien, 1995. *Les avocats. Entre l'État, le public et le marché, XLXe-XXe siècle*, Paris, Gallimard, Bibliothèque des sciences humaines.

KARPIK, Lucien, 1996. Dispositifs de confiance et engagements crédibles. *Sociologie du travail*, n°4, Contrats et pratiques contractuelles. Approches pluridisciplinaires. pp. 527-550.

KARPIK, Lucien, 2007. *L'économie des singularités*. Gallimard, collection Bibliothèques des sciences humaines.

KARYOTIS, Catherine, 2008. Histoire de la compensation : de la monnaie aux titres. *Revue d'économie financière*, n°91. La banque solidaire. Monnaie et moyens de paiement. Les systèmes bancaires européens. pp. 77-95.

KAUFMANN, Jean-Claude, 1996. *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan.

KHAVAND, Fereydoun, 1995. *Le nouvel ordre commercial mondial. Du GATT à l'OMC*. Editeur : Nathan. Collection: Circa.

KOESTER, Thomas, 2001. Human factors and everyday routine in the maritime work domain. In Human Factors in Transportation, Communication, Health, and the Workplace. *Human Factors and Ergonomics Society Europe Chapter Annual Meeting*.

KOLB, Robert, RODRIGUEZ, Ricardo, 1994. *Financial Institutions and Markets*, Kolb publishing Company. Blackwell Publishers.

KOMITO, Lee, 2015. *Brokerage*. [en ligne] Britannica Encyclopedia. Disponible sur <https://www.britannica.com/topic/brokerage> [consulté le 15 janvier 2019].

LACOSTE, Romuald., CARIOU, Pierre, 2008. *Mare economicum : Enjeux et avenir de la France maritime et littorale*. Chapitre 8. Le transport maritime. In Guillotreau, P. (Ed.), Presses universitaires de Rennes.

LASCOUMES, Pierre, LORRAIN, Dominique, 2007. *Trous noirs du pouvoir. Les intermédiaires de l'action publique*. *Sociologie du travail*, n°49 pp. 1-9.

LAMANTHE, Annie, MERCIER, Delphine, TANGUY, Corinne, 2007. L'orange bleue. Une autre histoire de la mondialisation : production et circulation des agrumes sud-américaines. Numéro spécial de la *revue Géographie, économie et société*, vol 9, n°3, pp. 249-256.

LAMARI, Moktar, 2012. Le courtage de connaissances à l'ère du numérique. Portrait empirique des pratiques émergentes et examen de leurs impacts dans le secteur de la santé au Canada », *Les Cahiers du numérique*, Vol. 8, pp. 97-130. Disponible sur <https://www.cairn.info/revue-les-cahiers-du-numerique-2012-1-page-97.htm>

LANGLAIS, Peter, 2018. *Sécurité maritime et intégration européenne*. Bruylant Edition.

LARCENEUX, Fabrice, LEFEBVRE, Thomas, SIMON, Arnaud, 2014. La perspective des coûts de transaction perçus : une explication de l'intermédiation immobilière. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, pp. 499-520.

L'ANTENNE, 2012. *ADM et Wilmar mutualisent leur flotte maritime*. [en ligne] Disponible sur https://www.lantenne.com/ADM-et-Wilmar-mutualisent-leur-flotte-maritime_a6716.html [consulté le 6 juillet 2019].

LAURENS, Sylvain, 2007. "Pourquoi" et "comment" poser les questions qui fâchent? Réflexions sur les dilemmes récurrents que posent les entretiens avec des « imposants », *Genèses*, n° 69, pp. 112-127.

LAVOREL, Lucien, 1988. Marché du travail et gestion des qualifications : le cas de l'aéronautique marchande. *Revue française de sociologie*, Sociabilité et action collective. pp. 667-690.

LE BIANIC, Thomas, 2008. L'état et les professions dans la sociologie continentale et anglo-américaine : un état des lieux, In Le Bianic, Vion (Eds.) *Action publique et légitimités professionnelles*. Paris : LGDJ, pp. 249-277.

LEBLANC, Robert, 2005. Le courtage d'assurances. *Revue d'économie financière*, n°80. L'industrie mondiale de l'assurance. pp. 177-186.

LECLER, Romain, 2013. *Sociologie de la mondialisation*. Paris, La Découverte, « Repères », pp. 3-6.

LEFEBVRE CHALAIN, Hélène, 2010. *La stratégie normative de l'organisation maritime internationale (OMI)*, thèse de doctorat. Droit. Université de Nantes.

LE GRAND, Olivier, 1997. Le « discount brokerage ». *Revue d'économie financière*, n°42. Les nouvelles formes de gestion de l'épargne, pp. 89-95.

LEJEUNE, Guillaume, 2018. « Les chauffeurs de taxi face à Uber. Une mise à l'épreuve économique et politique », *Politix*, vol. 122, n° 2, pp. 107-130.

LE MARIN, Le retour des minéraliers Valemax en Chine [en ligne le 18/09/2014] Disponible sur <https://lemarin.ouest-france.fr/articles/detail/items/vale-signe-un-mega-contrat-a-long-terme-avec-cosco-pour-pacifier-ses-relations-avec-la-chine.html> [consulté le 12 août 2019].

LE MARIN, Vale signe un méga-contrat à long terme avec Cosco pour pacifier ses relations avec la Chine [en ligne le 17/04/2013] Disponible sur <https://lemarin.ouest-france.fr/articles/detail/items/le-retour-des-mineraliers-valemax-en-chine.html> [consulté le 20 août 2019].

- LEMERCIER, Claire, SGARD, Jérôme, 2015. Arbitrage privé international et globalisation(s). [Rapport de recherche] *Mission de Recherche Droit et Justice* ; CNRS, Sciences Po.
- LE MEUR, Georges, 1993. Quelle autoformation par l'autodidaxie ? *Revue française de pédagogie*, Vol 102, pp. 35-43.
- LEMIEUX, Cyril, 2012. *L'enquête sociologique*. Chapitre 18 : L'écriture sociologique. Serge Paugam (dir.) Paris cedex 14, Presses Universitaires de France, « Quadrige », pp. 377-402.
- LENHOF, Jean-Louis, 2005. *Les hommes en mer : De Trafalgar au Vendée Globe*. Armand Colin.
- LESPAGNOL, André, 1989. *Saint-Malo et la Bretagne dans la première mondialisation*. CRBC.
- LEVEQUE, Laurent, *et al*, 2013. Cluster portuaire et localisation de la décision dans les activités maritimes et portuaires : quelques enseignements de l'exemple havrais. *Géo transport* n° 1-2, pp. 221-234
- LEVINSON, Marc, 2006. *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton University Press.
- LEVY, Jean-Pierre, 1988. Un nouvel instrument de développement progressif du Droit de la Mer : La Commission préparatoire de l'Autorité internationale des fonds marins et du Tribunal international du Droit de la Mer. *Annuaire français de droit international*, volume 34, pp. 735-763.
- LEVY, LEBOYER, Maurice, 1964. *Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIXe siècle*. Presses universitaires de France.
- LICHTENBERGER, Yves, 2014. Compromis et renoncement, *Négociations*, n° 22, pp. 97-109.
- LILTI, Antoine, 2001. Sociabilité mondaine, sociabilité des élites ? Les salons parisiens dans la seconde moitié du XVIIIe siècle. *Hypothèses*, pp. 99-107.
- LOVELL, John, *Stevedores and dockers : A study of trade unionism in the port of London, 1870-1914*. New York.
- LYRIDIS, Dimitrios, STAMATOPOULOU, Eirini, 2014. *Logistique et commerce agro-alimentaires. Un défi pour la Méditerranée*. Chapitre 14. Ports et logistique : aperçu des politiques et stratégies ». Paris, Presses de Sciences Po, « Hors collection », pp. 283-301.

- MACCONNELL, Moira, 2011. The Maritime Labour Convention, 2006. Reflections on challenges for flag State implementation. *WMU Journal of Maritime Affairs*, pp.127-141.
- MACEWEN-KING Magnus, 2013. Safety without borders, *World pipelines*, vol. 13, n° 5, pp. 71-74.
- MACFARLANE, James, 1970. Merchant seamen aboard ship: a study at the work-place. *Industrial Relations Journal*, pp. 66-76.
- MACKENZIE, Donald, MILLO, Yuval, 2003. Constructing a market, performing theory: The historical sociology of a financial derivatives exchange. *American journal of sociology*, pp. 107-145.
- MACKENZIE, Donald, 2003. Opening the black boxes of global finance - *Review of International Political Economy*, vol. 12, n° 4, pp. 555-576
- MACNICHOLAS, Michael, 2011. *Maritime security: an introduction*. Butterworth-Heinemann.
- MACNEIL, Ian, 1980. *The new social contract*. New Haven, CT: Yale University Press.
- MALOCHET, Guillaume, 2005. Dans l'ombre des hommes. La féminisation du personnel de surveillance des prisons pour hommes, *Sociétés contemporaines*, n° 59-60, pp. 199-220.
- MALLON, Isabelle, 2003. Des vieux en maison de retraite : savoir reconstruire un « chez-soi ». *Empan*, vol. n°52, n°4, pp. 126-133.
- MANIN, Bernard, 1996. *Principes du gouvernement représentatif*, Paris, Flammarion.
- MARCADON, Jacques, 2008. Le transport maritime mondialisé et le concept de frontière virtuelle, *Flux*, n° 71, pp. 37-45.
- MARIÉ, Romain, 1994. Le nouveau statut des dockers : Saint-Nazaire, port atypique. *Revue juridique de l'Ouest*, pp. 61-80.
- MARIN, Jérôme, 2017. Amazon se lance dans le transport maritime. *Le Monde*. [Article en ligne] Disponible sur https://www.lemonde.fr/pixels/article/2017/01/26/amazon-se-lance-dans-le-transport-maritime_6003337_4408996.html [consulté le 24/03/2020].
- MARNOT, Bruno, 2015. *Les villes portuaires maritimes en France. XIXe-XXIe siècle*. Armand Colin.

- MARRY, Catherine, BERENI, Laure, JACQUEMART, Alban *et al.*, 2017. *Le plafond de verre et l'État. La construction des inégalités de genre dans la fonction publique*. Chapitre 2 : Au cœur des organisations : la fabrique des inégalités de carrières. Paris, Armand Colin, « Individu et Société », pp. 65-107.
- MARSDEN, Peter, 1983. Brokerage behavior in restricted exchange networks. Marsden, *Social Structure and Network Analysis*. Sage, Beverly Hills.
- MARSDEN, Peter, LIN, Nan, 1982. *Social Structure and Network Analysis*. Sage Publications, Beverly Hills. Social networks, the tertius iungens orientation, and involvement in innovation. *Administrative science quarterly*, n°50, pp. 100-130.
- MARTIN-FUGIER, Anne, 2004. « Le siècle » (1944-2004) Un exemple de sociabilité des élites. *Vingtième Siècle, Revue d'histoire*, n°1, pp. 21-29.
- MARTINETTI, Brice, 2013. *Les Négociants de La Rochelle au XVIIIe siècle*. PU Rennes.
- MATHIEU-FRITZ, Alexandre, QUEMIN, Alain, 2009. Commissaires-priseurs, huissiers de justice et notaires, Chapitre 8 : Les officiers ministériels face à l'État et à l'Europe. Didier Demazière éd., *Sociologie des groupes professionnels. Acquis récents et nouveaux défis*. Paris, La Découverte, « Recherches », pp. 108-117.
- MATHEY, Jean-Marie, 2009. Piraterie : les leçons de l'histoire, *Sécurité globale*, n° 7, pp. 19-36.
- MENGER, Pierre-Michel, 2018. « Le travail créateur dans les arts », *Mil neuf cents. Revue d'histoire intellectuelle*, n° 36, pp. 115-133.
- MERCOLI, Sylain, 2016. Les fournisseurs de main d'œuvre maritime et le droit de l'Union européenne. Gens de mer : un marché international du travail en perspectives. *Editorial Gomylex*, pp. 377-392.
- MERK, Olaf., *et al.* 2011. The Competitiveness of Global Port-Cities: The Case of the Seine Axis (Le Havre, Rouen, Paris, Caen)-France, *OECD Regional Development Working Papers*, OECD Publishing.
- MERMET, Laurent, 2006. La « concertation » : un terme flottant pour un domaine mouvant ? *Négociations*, n° 5, pp. 75-79.
- MEYER, Morgan, 2010. Les courtiers du savoir, nouveaux intermédiaires de la science. Knowledge brokers as the new science mediators. *Hermès, La Revue*, n° 57, pp. 165-171.
- MILBURN, Philip, 2006. Négociation, médiation : quelles accointances. *Négociations*, n° 6, pp. 11-19.

- MIN, Hokey, LIM, Yong-Kon, PARK, Jon-Wong, 2013. X-ray cargo inspection for enhancing the maritime safety and security : a case study of international container ports. *International Journal of Logistics Systems and Management*, vol. 16, n° 1, pp. 98-112.
- MOMTAZ, Djamchid, 1984. La Commission préparatoire de l'Autorité internationale des fonds marins et du Tribunal international du Droit de la Mer. *Annuaire français de droit international*, Vol 30, pp. 864-886.
- MONCEAUX, Pierre, 2019. Amazon avance côté transport maritime. *Supply Chain Magazine*. [article en ligne] Disponible sur <https://www.actu-transport-logistique.fr/dossiers/supply-chain/amazon-avance-cote-transport-maritime-513478.php> [consultée le 30/042019].
- MONCOURRIER, Philippe, 2006. La négociation est une démarche par laquelle la direction et les organisations syndicales se rencontrent pour exprimer leurs positions en vue d'aboutir à un accord, *Négociations*, n°6, pp. 81-92.
- MONJARET, Anne, PUGEAULT, Catherine, 2014. *Le sexe de l'enquête. Approches sociologiques et anthropologiques*, Lyon, ENS Éditions, collection Sociétés, Espaces, Temps.
- MONTAS, Arnaud, 2010. L'affrètement au voyage est-il un contrat de transport ? (Divergences juridiques, convergence pratique). *Neptunus, revue électronique*, Centre de Droit Maritime et Océanique, Université de Nantes, Vol. 16, pp. 1-6.
- MONTAS, Arnaud, 2015. *Dictionnaire de droit maritime*. 2^{ème} édition. Vuibert.
- MOREL, Christian, 2004. Variations sur la négociation tacite et le point focal de Thomas Schelling, *Négociations*, n° 1, pp. 15-26.
- MOREL, Christian, 2009. La négociation intra-organisationnelle, *Négociations*, n° 12, pp. 183-193.
- MUSSET, René, 1959. Les pavillons de complaisance ; la flotte grecque. *Annales de Géographie*, tome 68, n°367, pp. 281-283.
- NEUVILLE, Jean-Paul, 1998. La tentation opportuniste. Figures et dynamiques de la coopération interindividuelle dans le partenariat industriel. *Revue française de sociologie*, pp. 71-103.
- NOTTEBOOM, Theo, PALLIS, Athanasios, FARRELL, Sheila, 2012. Terminal concessions in seaports revisited. *Maritime Policy & Management*, pp. 1-5.
- NOTTEBOOM, Theo, SATTAAB, Giovanni PAROLA, Francesco PERSICO, Luca, 2017. *Determinants of the long-term performance of initial public offerings (IPOs) in*

the port industry. Transportation Research Part A: Policy and Practice, Vol 103, pp. 135-153.

NOTTEBOOM, Theo, RODRIGUE, Jean-Paul, 2017. *The Geography of Transport System*, Disponible sur <https://transportgeography.org/> [consulté le 17 Mars 2020].

NOUZHA, Christophe, 2005. Le rôle du Tribunal international du droit de la mer dans la protection du milieu marin. *Revue Québécoise de droit international*, Vol 18, pp. 65-90.

NOVAK, Stéphanie, 2017. La prise de décision peut-elle être informelle, *Négociations*, n° 27, pp. 91-107.

NOYER, Manuella, PATILLON, Christophe, 2012 [1984]. *La fin d'un monde ? Les dockers de Loire-Atlantique et la réforme de 1992*. Vingtième siècle (Paris. 1984). pp. 109-120.

OBSTFELD, David, BORGATTI, Stephen, DAVIS, Jason, 2014. Brokerage as a process: Decoupling third party action from social network structure. *Contemporary perspectives on organizational social networks*, pp. 135-159. Emerald Group Publishing Limited.

OCTOBRE, Sylvie, 1999. Profession, segments professionnels et identité. L'évolution des conservateurs de musées. *Revue française de sociologie*, n°40-2. pp. 357-383.

ODIER, Françoise, 1979. Le Code de conduite des Conférences maritimes. *Annuaire français de droit international*, Vol 25, pp. 686-692.

OLLIVIER, Carine, 2012. Division du travail et concurrences sur le marché de l'architecture d'intérieur. Propositions pour une analyse des formes des groupes professionnels. *Revue française de sociologie*, vol. 53, pp. 225-258.

OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre, 2000. Le « je » méthodologique. Implication et explicitation dans l'enquête de terrain. *Revue française de sociologie*, pp. 417- 445.

PAPA, Peter, 2012. US and EU strategies for maritime transport security : A comparative perspective. *Transport Policy*, pp. 75-85.

PAPON, Pierre, 1997. Le 6e continent, géopolitique des océans. *Tiers-Monde*, tome 38, n°149. Le Pacifique insulaire. Nations, aides, espaces. pp. 218-219.

PARADEISE, Catherine, 1984. La marine marchande française : un marché du travail fermé ? *Revue française de sociologie*, n°25, pp. 352-375.

PARADEISE, Catherine, PORCHER, Pascale, 1991. Le contrat ou la confiance dans la relation salariale, *Travail et emploi*, n° 50, pp. 5-13.

- PARAPONARIS, Claude, 2017. *Plateformes numériques, conception ouverte et emploi*. Rapport final pour le compte de l'Institut de Recherches Économiques et Sociales (Ires) et de la CFE-CGC. Editions de l'IRES, pp. 1-148.
- PASSERON, Jean-Claude, 1998. Statique et dynamique Caractériser, expliquer, comprendre le changement. Epilogue du colloque. *Revue européenne des sciences sociales*, Tome XXXVI, n° 110, pp. 199-26.
- PASSERON, Jean-Claude, 2001. La forme des preuves dans les sciences historiques, *Revue européenne des sciences sociales* [En ligne] Disponible sur <https://journals.openedition.org/ress/655> [consulté le 20 septembre 2019].
- PAUGAM, Serge, 2014. *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*. Presses Universitaires de France, « Le Lien social ».
- PAUGAM, Serge, 2018. *Les 100 mots de la sociologie*. [En ligne] Disponible sur [http://journals.openedition.org/sociologie/2481 pp140-141](http://journals.openedition.org/sociologie/2481_pp140-141) [consulté le 10 avril 2019].
- PAWLIK, Thomas, GAFFRON, Philine, DEWES, Patrick, 2012. Corporate Social Responsibility in Maritime Logistics. *Maritime Logistics : Contemporary Issues*, pp. 205-226.
- PAYEN, Jaques, 1995. *Capital et machine à vapeur au XVIIIe siècle : Les Frères Périer et l'introduction en France de la machine à vapeur de Watt Broché*. Editions EHESS.
- PECH, Rémy, 1980. L'organisation du marché du vin en Languedoc et en Roussillon aux XIXe et XXe siècles, *Études rurales*, n° 78/80.
- PERETZ, Henri, 1998. *Les méthodes en sociologie, V observation*. Paris, La Découverte collection Repères, n°234.
- PERPILLOU, Aimé. 1938. Commerce maritime et lignes de trafic. *Annales de Géographie*, tome 47, n°268, pp. 422-424.
- PETERSEN, John, NIELSEN, Mathias, 2001. Analyzing maritime work domains. In *Proceedings from the 8th conference on cognitive science approaches to process control*, pp. 24-26.
- PETRE GRENOUILLEAU, Olivier, 2001. Les négoce atlantiques français. Anatomie d'un capitalisme relationnel. *Dix-huitième Siècle*, n°33, pp. 33-48.
- PIETTE, Albert, 1996. *Ethnographie de l'action, l'observation des détails*, Paris, Métailié.
- PIGENET, Michel, 2001. Les dockers. Retour sur le long processus de construction d'une identité collective en France, XIXe-XXe siècles, *Genèses*, n°42, pp. 5-25.

- PINÇON, Michel, PINÇON-CHARLOT, Monique, 2005. *Voyage en grande bourgeoisie. Journal d'enquête*, Chapitre IV : La pratique de l'observation, Paris cedex 14, Presses Universitaires de France, « Quadrige ». pp. 55-79.
- PINÇON, Michel, PINÇON-CHARLOT, Monique, 2016. *Sociologie de la bourgeoisie*. Chapitre III : Les espaces de la bourgeoisie. Paris, La Découverte, « Repères ». pp. 46-76.
- PIQUET, Caroline, 2015. *Le canal de suéz*. Paris, Perrin.
- POLANYI, Karl, 1963. Ports of Trade in Early Societies, *Journal of Economic History*, n° 23, p. 30-45.
- POLANYI, Karl, 1983. *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. (Traduction française). Paris, Gallimard.
- POLLOCK, Timothy, PORAC, Joseph, WADE, James, 2004. Constructing deal networks: Brokers as network “architects” in the US IPO market and other examples. *Academy of Management Review*, pp. 50-72.
- POLNER, Mariya, 2011. Coordinated border management : from theory to practice. *World Customs Journal*, n° 5(2), pp. 49-64.
- POLNER, Mariya, 2012. Compendium of authorized economic operator programmes. *WCO Research Paper Series*, n° 25.
- POURCHASSE, Pierrick, 2014. Le Parfait Négociant. *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, pp. 176-178.
- PRUITT, Dean, 2009. Les communications de coulisse dans les négociations inter-groupes : avantages et risques, *Négociations*, n° 11, pp. 11-29.
- PUTNAM, Linda, ROLOFF, Michael, 1992. Communication Perspectives on Negotiation, *Communication and Negotiation*, Newbury Park, CA, Sage.
- QUENEUDEC, Jean-Pierre, 1983. La proclamation Reagan sur la zone économique exclusive des États-Unis. *Annuaire français de droit international*, Vol 29, pp. 710-714.
- QUIGUER, Stephanie, 2013. *Acceptabilité, acceptation et appropriation des Systèmes de Transport Intelligents : élaboration d'un canevas de co-conception multidimensionnelle orientée par l'activité*. Thèse de doctorat. Psychologie. Université Rennes 2.
- QUIVY, Raymond, VAN CAMPENHOUDT, Luc, MARQUET, Jacques, 2011. *Manuel de recherche en sciences sociales*. 4ème édition, Malakof. Dunod.

- RAFFARD DE BRIENNE, Béatrice, 1954. Quatre ans d'activité du centre d'études d'intérêt public de Rouen et de sa région, *Études Normandes*, livraison 11, n°36 et 37 pp. 813-836.
- RENAULT, Serge, 2010. Le transport en conteneurs roule sur cinq jambes Réponse à « La conteneurisation du monde – méditerranéen » par Julien Nespola, *Outre-Terre*, n° 25-26, pp. 21-35.
- REVERDY, Thomas, 2009. Mettre en concurrence ses fournisseurs-partenaires. Comment les acheteurs reconfigurent les échanges interindustriels, *Revue française de sociologie*, Vol. 50, pp. 775-815.
- REYNAUD, Jean-Daniel, 2003. La négociation, l'accord, le dispositif de Terssac G. (dir.), *opus cité*, pp. 179-190.
- REZENTHEL, Robert, 1999. *L'organisation de la manutention portuaire après la réforme*, Paris Montréal, L'Harmattan.
- RICARD, Jean-Pierre, 2019 [1723]. *Le négoce d'Amsterdam : contenant tout ce que doivent savoir les marchands & banquiers*. Hachette. BNF.
- RICHARD, François, 2016. Amazon peut-il bouleverser la logistique industrielle et le transport maritime ? *Shipping lab*. [en ligne] Disponible sur <http://www.shipping-lab.com/news/shipping-innovation-amazon-peut-il-bouleverser-la-logistique-industrielle-et-le-transport-maritime/> [consulté le 30/042019]
- RICOEUR, Paul, 1985, Éthique et politique. *Autres Temps, Les cahiers du christianisme social*, n° 5, pp. 44-68.
- RICOEUR, Paul, 1996. *Soi-même comme un autre*. Point-Seuil
- RIMABOSCHI, Massimiliano, 2006. *L'unification du droit maritime : Contribution à la construction d'un ordre juridique maritime*. Chapitre 1 : La formation des traités pour l'unification du droit maritime. Presses universitaires d'Aix-Marseille, 2006, pp. 59-83.
- RIMABOSCHI, Massimiliano, 2006. *L'unification du droit maritime : Contribution à la construction d'un ordre juridique maritime*. Chapitre 1 : Le transport de marchandises par mer. Presses universitaires d'Aix-Marseille, pp. 389-448.
- RIVA, Angelo, WHITE Eugene, 2010. Danger on the exchange: Counterparty risk on the Paris stock exchange in the 19th century, *NBER Working Paper*, n°15634.
- RIVOAL, Haude, 2019. Entre contraintes du flux et logiques sanitaires. Recompositions et maintien de l'hégémonie masculine dans une grande entreprise de distribution. *Sociétés contemporaines*, n° 113, pp. 85-111.

- ROBERTS, Anthea, 2001. Traditional and Modern Approaches to Customary International Law: A Reconciliation, 95, *American Journal of International Law*, pp. 757-791.
- RODRIGUE, Jean-Paul, 2007. Transportation and globalization. *Encyclopedia of Globalization*, London: Routledge.
- ROSS, Stephen, 1973. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, *The American Economic Review*, vol. 63, n° 2, Papers and Proceedings of the Eighty-fifth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 134-139.
- ROT, Gwenaële, VATIN, François, 2016. Surveiller les flux, contrôler les hommes : du travail et de sa division dans l'industrie chimique et nucléaire. *Sociologie et sociétés*, vol. 48, n° 1, pp. 97-116.
- ROT, Gwenaële, VATIN, François, 2017. *Au fil du flux. Le travail de surveillance-contrôle dans les industries chimique et nucléaire*. Paris, Presses des Mines, coll. « Sciences sociales ».
- ROT, Gwenaële, 2019. *Planter le décor. Une sociologie des tournages*, Paris, Presses de Sciences Po.
- ROYER, Pierre, 2012. *Géopolitique des mers et des océans. Qui tient la mer tient le monde*. Chapitre 3 : Les artères de la mondialisation. La place des océans dans l'économie mondiale. Presses Universitaires de France, pp. 41-72.
- RUELLAN, Francis, 1937. Les transports maritimes. *L'information géographique*, Vol 2, n°5, pp. 193-205.
- SARFATI, François, 2003. À la lisière des parquets. Identité professionnelle des salariés du courtage en ligne. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 146-147, pp. 80-92.
- SARFATI, François, 2004. *Travail, passion et genre. À propos de l'investissement au travail des salarié-e-s du courtage*. Document de travail du Griot-Lise, n°19, octobre 2004, [en ligne] Disponible sur http://lise-cnrs.cnam.fr/medias/fichier/sarfati-travail-passion-et-genre_1389704286313-pdf?ID_FICHE=443829&INLINE=FALSE [consulté le 01 mai 2018].
- SARFATI, François, 2007. Quand la passion s'en mêle. La mixité à l'épreuve des modes d'engagement au travail, *Sociologies pratiques*, n° 14, pp. 59-73.
- SAUNDRY, Richard, TURNBULL, Peter, 1996. *Contracts, Competition, and Labour Relations on the Docks*. Unpublished mimeo, University of Leeds.
- SCHÖN, Stefan, BAND, Ricardo, CREUTZBURG, Reiner, PLEBAN, Johann, 2013. Applications of multimedia technology on autonomous flying robots for university

technology transfer projects. *IS&T/SPIE Electronic Imaging*. International Society for Optics and Photonics.

SERRY, Arnaud, LEVEQUE, Laurent, 2015. Le système d'identification automatique (AIS) : une source de données pour étudier la circulation maritime. *NETCOM : Réseaux, communication et territoires / Networks and Communications Studies*, Netcom Association, 2015, Tracer sa route à l'heure du numérique, n°29(1-2), pp. 177-202.

SIEGFRIED, André, 1940. *Suez, Panama et les routes maritimes mondiales*, Armand Colin, Paris.

SIEGFRIED, André, 1942. Les routes maritimes mondiales. *Les Études rhodaniennes*. Vol. 17, n°1-2, pp. 5-20.

SIFNEOS, Evrydiki, 2011. Diaspora entrepreneurship revisited: Greek merchants and firms in the southern Russian ports. *Entreprises et histoire*, pp. 40-52.

SIMMEL, Georg, 1908. Der Streit, in *Soziologie*, Berlin. Traduit par Lilyane Deroche-Gurcel et Sibylle Muller, PUF.

SIROËN, Jean-Marc, 1998. *L'OMC et la mondialisation des économies*. Recherche effectuée dans le cadre d'une convention conclue entre l'Institut de Recherches Économiques et Sociales (IRES) et la CFE-CGC.

SOUBRIER, Jean, THUDEROZ, Christian, 2010. Traduire, est-ce négocier ? *Négociations*, n° 14, pp. 37-57.

SOULE, Bastien, 2007. Observation participante ou participation observante ? Usages et justifications de la notion de participation observante en sciences sociale. *Recherches qualitatives*, Vol. 27, pp. 127-140.

SOW, Mamadou, 2010. La clause « as per last » dans l'affrètement au voyage : de la quête de simplicité aux risques de dérives. *Neptunus, revue électronique*, Centre de Droit Maritime et Océanique, Université de Nantes, Vol. 16. [en ligne] Disponible sur <https://cdmo.univ-nantes.fr/neptunus-e-revue/annees-2010/> [consulté le 28 mai 2018].

SOW, Mamadou, 2013. *Impact des surestaries sur les chartes-parties au voyage : de l'effet des clauses de temps sur l'équilibre contractuel dans les affrètements*. Thèse de doctorat. Droit maritime. Université de Nantes.

STEINER, Philippe, 2011. *La sociologie économique*. Chapitre IV : Sociologie du fonctionnement des marchés. Philippe Steiner édition, Paris, La Découverte, « Repères », pp. 73-97.

- STEVANOVIC, Jasmina. 2014. *La longue traversée des officières de la marine marchande. Ethnographie d'un monde professionnel au prisme du genre*. Thèse de sociologie. Université Paris Descartes.
- STOVEL, Katherine, SHAW, Lynette, 2012. Brokerage. *Annual review of sociology*, n°38, pp. 139-158.
- STRAUSS, Anselm, 1978. *Negotiations: Varieties, Contexts, Processes and Social Order*, San Francisco, Jossey-Bass.
- STRONG, Philip, [1983] 2000. The importance of being Erving : Erving Goffman, 1922-1982 », Fine G. A. et Smith G. W. H. (dir.) vol. 1, pp. 38-47. Publié initialement in *Sociology of Health and Illness*, Vol. 5, n° 3, 1983, pp. 345-355.
- TARRADE, Jean, 1996. Liberté du commerce, individualisme et Etat. Les conceptions des négociants français au XVIIIe siècle. *Cahiers d'économie politique*, n°27-28, Le libéralisme à l'épreuve : de l'empire aux nations, pp. 175-191.
- TASSEL, Yves, 1984. Courtage - Courtiers interprètes et conducteurs de navires - Monopole - Contenu matériel – Délimitation territoriale. *Revue Judiciaire de l'Ouest*. pp. 92-101.
- TEILLARD, Thibaud, 2011. *Avec la réforme portuaire, adieu les grutiers, vive les dockers !* Le Marin. p.2
- THUDEROZ, Christian, 2009. Régimes et registres de négociation, *Négociations*, n° 12, pp. 107-118.
- THUDEROZ, Christian, 2013. Le problème du compromis, *Négociations*, n° 20, pp. 95-111.
- THUDEROZ, Christian, 2015. Penser le tiers, penser le conflit, *Négociations*, n° 24, pp. 73-86.
- TILL, Geoffrey, 2007. *Maritime strategy in a globalizing world*. Orbis.
- TILLY, Charles, 1989. Cities and States in Europe. 1000-1800, *Theory and Society*, Vol. 18, n°5, Special Issue on Cities and States in Europe, 1000-1800, pp. 563-584.
- TILLY, Charles, BLOCKMANS Wim, 1994. *Cities and the rise of the State in Europe*, New York, Westview Press.
- TOUZARD, Hubert, 1977. *La médiation et la résolution des conflits*. Paris, PUF.
- TOUZARD, Hubert, 2006. Consultation, concertation, négociation. *Négociations*, vol. 5, pp. 67-74.
- TOUZARD, Hubert, 2006. De la négociation à la médiation. Analyse des processus qui relient ces deux situations, *Négociations*, n° 6, pp. 21-28.

- TOUZARD, Hubert, 2017. Le médiateur doit constamment s'adapter à la situation, répondre aux difficultés rencontrées, *Négociations*, n° 28, pp. 189-200.
- TREVES, Tullio, 1997. Le Règlement du Tribunal international sur le droit de la mer entre tradition et innovation. *Annuaire français de droit international*, Vol 43, pp. 341-367.
- TRIVELLATO, Francesca, 2003. Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne, hindous de Goa. Réseaux marchands et échanges interculturels à l'époque moderne. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, pp. 581-603.
- TROMPETTE, Pascale, 2005. Une économie de la captation. Les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire. *Revue française de sociologie, Presse de Sciences Po - Centre National de la Recherche Scientifique*, n°46, pp. 233-264.
- TROMPETTE, Pascale, 2008. *Le marché des défunts*. Chapitre 1 : La lutte pour le monopole des funérailles. Paris, Presses de Sciences Po, « Académique », pp. 27-52.
- TULLY, James, 2001. Une étude de la politique de l'identité, *Comprendre*, n° 1, pp. 193-218.
- TURNBULL, Peter, 1992. *Dock Strike : Conflict and Restructuring in Britain's Ports*. Avebury Business School Library.
- TURNBULL, Peter, WASS, Vicki, 1997. Dockers and Deregulation in the International Port Transport Industry. *Transport Regulation Matters*, pp. 126-53.
- VANDAELE, Kurt, 2017. Les syndicats sur le qui-vive pour soutenir les travailleurs des plateformes : l'exemple des livreurs de repas, *Chronique Internationale de l'IREs*, n° 160, pp. 85-100.
- VARFIS, Aristide, KOTSAKIS, Evengelos, TSOIS, Aris, *et al.* 2011. ConTraffic : Maritime container traffic anomaly detection. In: *MAD 2011 Workshop Proceedings*, pp. 13-14
- VATIN, François, 1987. *La fluidité industrielle : essai sur la théorie de la production et le devenir du travail* » Paris. Méridiens-Klincksieck.
- VATIN, François, 2020. *De l'Économie*. Laborintus.
- VEZINAT, Nadège, 2016. *Sociologie des groupes professionnels* » Coll. 128, Paris. Armand Colin.
- VIAUD, Ronan, 2005. *Le syndicalisme maritime français : Les organisations, les hommes, les luttes (1890-1950)*. PU Rennes.
- VIGARIE, André, 1983. Les tendances d'évolution des transports maritimes (1955-1985). *Annales de Géographie*, tome 92, n°509, pp. 53-72.

VITRANI, François, 2017. La Renaissance de la Maison de l'Amérique latine, *Le Genre humain*, n° 58, pp. 153-156

VION, Antoine, 2008. *Action publique et légitimités professionnelles*. Chapitre 16 Situations d'action publique et légitimités professionnelles, LGDJ, collection Droit et Société.

VION, Antoine, DIAZ, Pablo Andres, DUDOUE, François-Xavier, GRAZ, Jean-Christophe, 2013. *Services sans frontières : mondialisation, normalisation et régulation de l'économie des services*, Paris, Presses de Sciences Politiques. Chapitre 7 : Normalisation informatique et marchés de services : le cas du XML. pp. 281-316.

VODOZ, Luc, 1992. Enjeux et limites du recours à la négociation, dans RUEGG Jean, METTAN Nicolas et VODOZ Luc (éd.), *La négociation : son rôle, sa place dans l'aménagement du territoire et la protection de l'environnement*, Lausanne, Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, pp. 279-296.

VAN DER ZWANN, Natascha, 2014. Making Sense of Financialization, [en ligne] *Socio-Economic Review* Disponible sur

https://www.researchgate.net/publication/274049273_Making_Sense_of_Financialization [consulté le 17 avril 2018].

VOLCKRICK, Marie-Elisabeth, 2007. Intervenir en tiers aujourd'hui, *Négociations*, n° 7, pp. 75-88.

VOLCKRICK, Marie-Elisabeth, 2009. Les usages du tiers dans la négociation, *Négociations*, n° 12, pp. 131-146.

WALTON, Richard et MACKERSIE, Robert, 1965. *A Behavioral Theory of Labor Negotiations. An Analysis of a social interaction system*, New York, McGraw-Hill.

WANG, Jin, 2006. Maritime risk assessment and its current status. *Quality and Reliability Engineering International*, pp. 3-19.

WEBER, Max, 1992 [1918]. *Essais sur la théorie de la science*, traduction partielle par Julien Freund, édition de poche, Pocket.

WEBER, Max, 2013 [1986]. *La ville*. Edition La Découverte. Collection « Politique et société ».

WHITE, Harrison, 1981. Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*, Vol. 87, n° 3, pp. 517-547.

WHITFORD, Josh, 2005. – *The new old economy: networks, institutions, and the organizational transformation of American manufacturing*, Oxford University Press.

- WILLIAMS, Jeffrey, 1982. The origin of futures markets, *Agricultural History*, n°56, pp. 306-316.
- WILLIAMS, Jeffrey, 1989. *The economic function of futures markets*. CUP Archive, pp. 3-40.
- WILLIAMSON Oliver, 1975. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. Free Press, New York.
- WILLIAMSON Oliver, 1985, The economic institutions of capitalism, *The Free Press*, New York, n° 37-2000, pp. 75-96.
- YAO, Jean-Marc, 2018. Démarche de conciliation et compromis sémantique en traduction des proverbes, *Négociations*, n° 30, pp. 73-88.
- ZARTMAN, Ira William, 2014. Construire des compromis not compromising, *Négociations*, n° 21, pp. 161-170.
- ZIMMERMANN, Maurice, 1911. L'organisation actuelle des transports océaniques. *Annales de Géographie*, tome 20, n°112, pp. 371-374.

Liste des tableaux et figures

<i>Tableau 1 : principaux types de navires et tonnage moyen en TPL</i>	<i>38</i>
<i>Tableau 2 : synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement maritime</i>	<i>124</i>
<i>Tableau 3 : coûts supportés par l'armateur en fonction du mode d'affrètement</i>	<i>127</i>
<i>Tableau 4 : hubs et activités de courtages locales.....</i>	<i>185</i>
<i>Tableau 5 : routes maritimes et calcul de l'Index BDI</i>	<i>310</i>
<i>Figure 1 : trafic maritime international période 1980-2017 (en millions de tonnes chargées).....</i>	<i>26</i>
<i>Figure 2 : les routes maritimes dans le monde</i>	<i>29</i>
<i>Figure 3 : intensité des échanges maritimes dans l'espace euroméditerranéen.....</i>	<i>30</i>
<i>Figure 4 : part de la flotte (%) en TPL par principales catégories de navires</i>	<i>33</i>
<i>Figure 5 : tendances de la mise en service de porte-conteneurs, moyenne par pays (base 100 en 2004).....</i>	<i>37</i>
<i>Figure 6 : comprendre les espaces océaniques et la place de la ZEE.....</i>	<i>111</i>
<i>Figure 7 : typologie des structures de courtage</i>	<i>186</i>
<i>Figure 8 : charte-partie au voyage SYNACOMEX (première partie)</i>	<i>235</i>
<i>Figure 9 : caractéristiques des données transmises par l'AIS</i>	<i>246</i>
<i>Figure 10 : rôle de la chambre de compensation</i>	<i>304</i>
<i>Figure 11 : fonctionnement simplifié du marché des FFA</i>	<i>305</i>
<i>Figure 12 : évolution du BDI période 2015-2020</i>	<i>317</i>
<i>Figure 13 : évolution du BDI période 2000-2020</i>	<i>317</i>

Liste des encadrés

<i>Encadré 1 : principales catégories des navires de commerce</i>	35
<i>Encadré 2 : catégories de navires et lieux géographiques</i>	39
<i>Encadré 3 : Comprendre la ZEE</i>	110
<i>Encadré 4 : données et géolocalisation d'un vraquier sur Marine Traffic</i>	248
<i>Encadré 5 : formule de base pour le calcul du BDI</i>	309
<i>Encadré 6 : les quatre routes qui composent le Panamax Index</i>	312

Liste des annexes

<i>Annexe 1: liste des entretiens auprès de différents acteurs de la chaîne de valeur (hors courtiers).....</i>	<i>403</i>
<i>Annexe 2 : liste des entretiens spécifique courtiers d'affrètement maritime.....</i>	<i>405</i>
<i>Annexe 3 : guide de l'entretien semi-directif auprès des courtiers</i>	<i>407</i>
<i>Annexe 4 : liste (non exhaustive) de modèles de charte-partie au voyage</i>	<i>409</i>
<i>Annexe 5: modèle de charte-partie SYNACOMEX 2000 (complet).....</i>	<i>411</i>
<i>Annexe 6: lexique charte-partie du BIMCO</i>	<i>420</i>
<i>Annexe 7 : extrait d'un relevé journalier de dérivés de fret (Juin 2017).....</i>	<i>424</i>
<i>Annexe 8 : évaluation prospective des FFA pour une taille de navire Capesize en fonction des routes maritimes empruntées.....</i>	<i>425</i>

Annexe 1: liste des entretiens auprès de différents acteurs de la chaîne de valeur (hors courtiers)

Professions	Age	Sexe	Lieu	Modalités de l'entretien	Nombre d'entretiens
Acteurs institutionnels	42	F	Ile - de - France	Téléphone	1
	48	M	Ile - de - France	Téléphone	1
	59	M	Ile - de - France	Téléphone	1
	62	M	Ile - de - France	Téléphone	1
	28	M	Ile - de - France	Téléphone	1
Agriculteurs	50	M	Bourgogne-Franche-Comté	Présentiel	2
	52	M	Bourgogne-Franche-Comté	Présentiel	1
	44	M	Grand- Est	Présentiel	1
Assureurs maritimes	47	M	Ile - de - France	Téléphone	1
	46	M	Nouvelle-Aquitaine	Téléphone	1
	42	M	PACA	Téléphone	1
Armateurs	38	M	Danemark, Copenhague	Téléphone	1
	43	M	PACA	Téléphone	1
	54	M	PACA	Téléphone	2

Négociants	60	M	Grand- Est	Téléphone	1
	64	M	Ile - de - France	Téléphone	1
	59	M	Nouvelle-Aquitaine	Présentiel	2
	37	M	Occitanie	Téléphone	2
Trader et Analyste	29	M	Ile - de - France	Téléphone	2
	56	M	Nouvelle-Aquitaine	Téléphone	2
Transitaires et commissionnaires de transport	58	M	PACA	Présentiel	1
	35	M	PACA	Téléphone	1
Travailleurs portuaire	44	M	Normandie	Présentiel	2
	37	M	Normandie	Présentiel	1
	50	M	PACA	Présentiel	1

Annexe 2 : liste des entretiens spécifique courtiers d'affrètement maritime

Courtier d'affrètement maritime	Age	Sexe	Lieu	Modalités de l'entretien	Nombre d'entretiens
VRAC SEC	52	M	Centre-Val de Loire	Téléphone	1
	La quarantaine	M	Centre-Val de Loire	Téléphone	1
	34	M	Ile-de-France	Téléphone	2
	43	M	Ile-de-France	Téléphone	1
	44	M	Ile-de-France	Téléphone	1
	38	M	Normandie	Téléphone	2
	42	M	Normandie	Téléphone	2
	68	M	PACA	Présentiel Téléphone	3
	36	M	PACA	Téléphone	1
	La trentaine	M	PACA	Présentiel Téléphone	2
VRAC LIQUIDE	54	M	Nouvelle-Aquitaine	Présentiel Téléphone	3
	51	M	Nouvelle-Aquitaine	Présentiel Téléphone	2
	39	M	Nouvelle-Aquitaine	Présentiel Téléphone	2

COLIS LOURDS	La soixantaine	M	Normandie	Présentiel Téléphone	2
	58	M	PACA	Téléphone	1
VENTE ET ACHAT DE NAVIRE	59	M	Ile-de-France	Téléphone	2
DERIVE DE FRET	32	M	Royaume-Unis, Londres	Téléphone	2

Annexe 3 : guide de l'entretien semi-directif auprès des courtiers

- ✓ Volet 1 Le parcours des professionnels
 - Pourriez-vous me résumer votre parcours ? (Récupérer CV en ligne)
 - Existe-il, selon vous, un cursus typique pour devenir courtier d'affrètement ?

- ✓ Volet 2 Organisation du marché et de la profession
 - Peut-on parler de segmentation de marché entre les grands cabinets de courtage et les cabinets de moindre envergure ?
 - Pourquoi faire le choix d'un grand cabinet ou d'une petite structure ?
 - *statut du professionnel : associé ? salarié ? autre ?
 - *statut juridique du cabinet :
 - *Nombre de personnes :
 - Etes-vous membre de la chambre syndicale des courtiers d'affrètement ?

- ✓ Volet 3 Négociation du fret : nature et densité des interactions entre acteurs
 - Quel rôle joue le courtier d'affrètement dans la fixation du prix final du transport ?
 - *Diriez-vous qu'il est central et/ou incontournable dans les transactions ?
 - *Forme de rémunération du service
 - Quels sont les rapports entretenus avec les, armateurs, les affréteurs et les chargeurs dans la fixation du prix du transport ?

- Quels sont pour vous les éléments clés de la longévité de la relation d'affaire entre courtiers – armateurs - affréteurs ?

***Pour le vrac sec* quelle est la place du Baltic Exchange et du BDI dans la fixation de ce prix ?

✓ Volet 4 Suivi des affaires et gestion des contentieux

- La relation d'affaire s'arrête-t-elle à la signature de la charte-partie ?
- En cas de litige ou d'accidents comment ça se passe, qui gère les conflits ?
- Quel est le rôle de la chambre maritime arbitrale de Paris dans la gestion des contentieux ?

Annexe 4 : liste (non exhaustive) de modèles de charte-partie au voyage

Le tableau ci-dessous correspond à un recensement des modèles de charte-partie au voyage présents sur le site du BIMCO en Juin 2020.

MARCHANDISE TRANSPORTÉE	MODELE de Charte-partie au voyage
BOIS	<u>BLACKSEAWOOD</u> <u>NANYOZAI 1997</u> <u>NUBALTWOOD</u> <u>RUSWOOD</u> <u>SOVCONROUND</u>
CIMENT	<u>CEMENTVOY 2006</u>
CHARBON	<u>AMWELSH 93</u> <u>COAL-OREVOY</u> <u>NIPPONCOAL</u> <u>POLCOALVOY</u> <u>SOVCOAL 1987</u>
COLIS LOURDS	<u>HEAVYCON 2007</u> <u>HEAVYLIFTVOY</u>
ENGRAIS	<u>FERTICON 2007</u> <u>FERTIVOY 88</u> <u>HYDROCHARTER 2017</u> <u>MUNTAJATCHARTER</u> <u>QAFCOCHARTER</u> <u>YARACHARTER</u>

<p style="text-align: center;">GRAIN</p>	<p><u>AUSTWHEAT 1990</u></p> <p><u>GRAINCON</u></p> <p><u>NORGRAIN 89</u></p> <p><u>SYNACOMEX 2000</u></p>
<p style="text-align: center;">PÉTROLE</p>	<p><u>BIMCHEMVOY 2008</u></p> <p><u>GASVOY 2005</u></p> <p><u>INTERCONSEC 76</u></p> <p><u>LNGVOY</u></p>
<p style="text-align: center;">PRODUITS CHIMIQUES</p>	<p><u>BIMCHEMVOY 2008</u></p> <p><u>GASVOY 2005</u></p>

Annexe 5: modèle de charte-partie SYNACOMEX 2000 (complet)



SYNACOMEX 2000

CONTINENT GRAIN CHARTER PARTY

PART I

1. Shipbroker(s)	2. Place and date of Charter Party
3. Owners and place of business (state full style and address) (Cl. 1)	4. Charterers and place of business (state full style and address) (Cl. 1)
5. Vessel's name (Cl. 1) flag / built / class: / / NT / GT: / summer DWT:	6. First layday date (Cl. 6) Cancelling date (Cl. 6)
	7. Present position / expected ready to load (Cl. 1)
8. Loading port(s) (Cl. 2) a) Always afloat (*) b) "safely aground" (*)	9. Advance notices (Cl. 7) - at load port to: - at discharging port: number of days / to:
10. Discharging port(s) (Cl. 3) a) Always afloat (*) b) "safely aground" (*)	
11. Cargo nature and quantities (Cl. 2) a) No bags (*) b) Maximum in bags for stowage (*)	12. Freight rate (Cl. 4)
13. Freight rate payment (state currency and method of payment, beneficiary and bank account) (Cl. 4)	14. Loading rate (Cl. 5)
	15. Discharging rate (Cl. 5)
	16. Demurrage / Despatch money (Cl. 9)
17. Agents at loading port(s) (Cl. 13)	18. Agents at discharging port(s) (Cl. 13)
19. Extra insurance, maximum (Cl. 14)	20. Brokerage commission and to whom payable (Cl. 15) a) Deductible (*) b) Non-deductible (*)
21. Address Commission (Cl. 16)	
22. Numbers of the additional clauses covering special provisions, if any agreed	

It is mutually agreed that this Charter Party shall be performed subject to the conditions contained herein consisting of PART I and PART II including additional clauses if any agreed and stated in Box 22. In the event of a conflict of conditions, the provisions of PART I shall prevail over those of PART II to the extent of such conflict but no further.

For the Owners	For the Charterers
----------------	--------------------

(*) Delete as appropriate; if no deletion, alternative a) to apply.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

1. Owners, Charterers

It is this day agreed between the party designated in Box 3, Owners of the Vessel named and described in Box 5, being now in position and expected ready to load as mentioned in Box 7, and the party designated in Box 4 as Charterers, THAT

2. Loading Port(s) and Cargo

The said Vessel being tight, staunch and in every way fit for the voyage, shall with all convenient speed proceed to the place designated in Box 8, which in case of named port(s) Owners acknowledge as safe and suitable for this Vessel and there load always afloat, unless "safely aground" has been specifically agreed in Box 8, in such safe berth, dock, wharf or anchorage as Charterers or their Agents or Shippers may direct a full and complete cargo of wheat and/or maize and/or rye and/or barley as described in Box 11, in metric tons (5 % more or less in Owners' option) in bulk. Shippers have the option of using a second safe berth. The time for shifting between the two berths shall count as laytime, but shifting expenses shall be for Vessel's account.

Owners shall provide and install at their risk and expense and on their time all that is required for safe stowage of grain according to local and international regulations.

The cargo shall not exceed what the Vessel can reasonably stow and carry over and above her bunkers, apparel, stores, provisions and accommodation. The whole cargo shall be carried and stowed under deck in unobstructed main holds.

All cargo on board to be delivered.

Furthermore, if stowage bags have been specifically agreed, the following shall apply: Charterers shall supply for stowage purposes a quantity of bagged cargo not exceeding the quantity specified in Box 11, which shall be stowed at their risk and expense. The number of bags signed for on Bills of Lading to be binding on Vessel and Owners, unless error or fraud be proved.

3. Discharging Port(s)

Being so loaded, the Vessel shall proceed with all convenient speed direct to the place designated in Box 10, which in case of named port(s) Owners acknowledge as safe and suitable for this Vessel, and there discharge the cargo always afloat, unless "safely aground" has been specifically agreed in Box 10, in such safe berth, dock, wharf or anchorage as Charterers or their Agents or Receivers may direct. Receivers have the option of using a second safe berth. The time for shifting between the two berths shall count as laytime, but shifting expenses shall be for Vessel's account.

4. Freight

The freight agreed under this Charter Party shall be as stated in Box 12, per metric ton on net Bill of Lading weight and shall be deemed earned as cargo is loaded on board, prepaid discountless and non-returnable, Vessel and/or cargo lost or not lost.

The freight shall be paid as specified in Box 13.

All charges and dues levied on the cargo shall be for Charterers' account and those levied on the Vessel howsoever assessed shall be for Owners' account.

5. Loading and Discharging

Cargo shall be loaded, spout-trimmed and/or stowed at the risk and expense of Shippers/Charterers at the average rate stated in Box 14, weather permitting.

Cargo shall be discharged at the risk and expense of Receivers/Charterers at the average rate stated in Box 15, weather permitting.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

Stowage shall be under Master's direction and responsibility. Shippers' and/or Charterers' representatives have the right to be on board the Vessel during loading, discharging or lightering for the purpose of inspecting the cargo and/or weighing. Charterers and Owners are allowed to work overtime, such expenses shall be for account of the party ordering same. If ordered by Port Authorities, overtime shall be for Charterers' account. Overtime services rendered by ship's crew shall be in all cases for Owners' account.

6. Laydays, Cancellling

At port of loading laytime shall not count before 08.00 hours on the layday date stated in Box 6 and in any case not before the date notified by the 10 days' notice as per Clause 7. Should the Vessel's notice of readiness not be validly tendered as per Clause 8 before 09.00 hours on the cancelling date stated in Box 6, Charterers shall have the option of cancelling this charter at any time thereafter, but not later than one hour after the notice is validly tendered.

7. Vessel's Positions, Notices

Master and/or Owners shall give 10 days' and thereafter 5 days' notice of Vessel's expected readiness to load to the party designated in Box 9.

Master and/or Owners shall give notice of Vessel's Expected Time of Arrival (ETA) at discharging port as specified in Box 9.

Master and/or Owners shall give the relevant parties prompt advice of any substantial change in Vessel's ETA at loading and at discharging ports.

8. Laytime

Vessel's written notice of readiness to load and/or discharge shall be tendered by hand or by any means of telecommunication at the offices of Shippers/Charterers/Receivers or their Agents between 08.00 and 17.00 hours on all days except Saturdays, Sundays and Holidays and between 08.00 hours and 12.00 hours on Saturdays unless a Holiday. Such notice of readiness shall be delivered when Vessel is in the loading or discharging berth and in all respects ready to load/discharge. At loading port Shippers/Charterers or their Agents have the privilege to inspect Vessel's holds and reject the notice when holds are not clean, dry, odourless and in all respects ready to receive the cargo.

In case of dispute, an independent surveyor shall decide about Vessel's readiness to load, the party in the wrong bearing the costs. If the rejection of notice of readiness is undisputed or confirmed by surveyor the laytime will only start to count after the Vessel has validly tendered again when ready.

Only when the loading and/or discharging berth is unavailable, Master may warrant that the Vessel is in all respects ready and may tender notice of readiness to load and/or discharge from any usual waiting place, whether in port or not, whether in free pratique or not, whether customs cleared or not.

Laytime shall commence at 14.00 hours if notice of readiness to load and/or discharge is validly tendered at or before 12.00 hours and at 08.00 hours on the next working day if notice of readiness is validly tendered after 12.00 hours. Time used before commencement of laytime shall not count. Laytime shall not count between 12.00 hours on Saturdays or 17.00 hours on days preceding a Holiday and 08.00 hours on the following working day, unless used in which case half time actually used shall count.

Any delays caused by ice, floods, quarantine, or by cases of "force majeure" shall not count as laytime unless the Vessel is already on demurrage.

When Master has tendered notice of readiness to load or discharge from a waiting place and Vessel is subsequently found unready in application of the above provisions, laytime or time on demurrage shall not count from the time the Vessel is rejected until the time she is accepted. Additionally, any actual time lost on account of Vessel's obtaining free pratique or customs clearance shall not count as laytime or time on demurrage.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

At second or subsequent port(s) of loading or discharging, laytime or time on demurrage shall resume counting from Vessel's arrival at loading or discharging berth, if available, or from Vessel's arrival at a usual waiting place, if berth is unavailable.

At all ports any time lost shifting from waiting place to berth shall not count as laytime or as time on demurrage.

9. Demurrage, Despatch Money

Demurrage is payable by Charterers at the rate stated in Box 16 per day of 24 consecutive hours or pro rata. Owners shall pay to Charterers despatch money for laytime saved in loading/discharging at the rate stated in Box 16 per day of 24 consecutive hours or pro rata.

10. Seaworthy Trim

If ordered to be loaded or discharged at more than one berth and/or port, the Vessel is to be left in seaworthy trim to Master's reasonable satisfaction for the passage between berths and/or ports at Shippers'/Charterers'/Receivers' expense, and time used for placing Vessel in seaworthy trim shall count as laytime or time on demurrage.

11. Fumigation

Charterers have the liberty to fumigate the cargo on board at loading and discharging port(s) or places en route at their risk and expense. Charterers are responsible for ensuring that Officers and Crew as well as all other persons on board the Vessel during and after the fumigation are not exposed to any health hazards whatsoever. Charterers undertake to pay Owners all necessary expenses incurred because of the fumigation and time lost thereby shall count as laytime or time on demurrage. When fumigation has been effected at loading port and has been certified by proper survey or by a competent authority, Bills of Lading shall not be claused by Master for reason of insects having been detected in the cargo prior to such fumigation.

12. Lights and Gear

Whenever required, Vessel shall supply free use of lights as on board but sufficient to carry on night work.

Provided described as geared, Vessel, whenever required, shall supply free use of all cargo handling gear on board, in good working order, with the necessary power, and of runners, ropes and slings as on board. Shore hands shall be used to drive the gear, at Shippers'/Charterers'/Receivers' account. Any time actually lost on account of breakdown of Vessel's gear shall not count as laytime or time on demurrage and any stevedore standby time charges incurred thereby shall be for Owners' account.

13. Agencies

At loading port, Vessel shall be consigned to the Agents designated in Box 17.

At discharging port, Vessel shall be consigned to the Agents designated in Box 18.

14. Extra Insurance

Extra insurance on cargo due to Vessel's age and/or flag and/or class shall be for Owners' account but limited to the amount specified in Box 19; such extra insurance shall be covered by Charterers for Owners' account and shall be deducted from settlement of freight.

15. Brokerage

A brokerage commission as stated in Box 20 on the gross amount of freight, deadfreight and demurrage earned, is due to the party(ies) designated in Box 20 and is deductible from same unless "non-deductible" has been specifically agreed.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

16. Address Commission

An address commission as stated in Box 21 on the gross amount of freight, deadfreight and demurrage earned is due to Charterers and is deductible from freight, deadfreight and demurrage.

17. ISM Clause

From the date of coming into force of the International Safety Management (ISM) Code in relation to the Vessel and thereafter during the currency of this Charter Party, the Owners shall procure that both the Vessel and "the Company" (as defined by the ISM Code) shall comply with the requirements of the ISM Code. Upon request the Owners shall provide a copy of the relevant Document of Compliance (DOC) and Safety Management Certificate (SMC) to the Charterers.

Except as otherwise provided in this Charter Party, loss, damage, expense or delay caused by failure on the part of the Owners or "the Company" to comply with the ISM Code shall be for the Owners' account.

18. Bills of Lading

The Master is to sign Bills of Lading as presented without prejudice to the terms, conditions and exceptions of this Charter Party. If the Master delegates the signing of Bills of Lading to his Agents, he shall give them authority to do so in writing, copy of which is to be furnished to Charterers.

When Bills of Lading marked "Freight prepaid" are required, same shall be released by Owners immediately upon receipt of a telex from Charterers' Bank confirming that freight payable has been irrevocably transferred.

19. Relet

Charterers have the right to relet all or part of this Charter Party, they remaining responsible for its due fulfillment.

20. Deviation

Deviation in saving or attempting to save life or property at sea or for bunkering purposes or any other reasonable deviation shall not be deemed an infringement of this Charter Party and the Owners shall not be liable for any loss or damage resulting therefrom.

21. Lien Clause

The Owners shall have a lien on the cargo for freight, deadfreight, demurrage, and average contribution due to them under this Charter Party.

22. Responsibilities and Immunities

Except as otherwise provided and stipulated in this Charter Party, it is hereby expressly agreed that this Charter Party shall have effect subject to the provisions of the Hague Rules contained in the International Convention for the Unification of certain rules relating to Bills of Lading, dated Brussels the 25th August 1924, as enacted in the country of shipment.

These rules shall apply to any Bill of Lading issued under this Charter Party.

When no such enactment is in force in the country of shipment, the corresponding legislation of the country of destination shall apply, but in respect of shipments to which no such enactments are compulsorily applicable, the terms of the said Convention shall apply.

In trades where the International Brussels Convention 1924 as amended by the Protocol signed at Brussels on February 23rd, 1968 – The Hague-Visby Rules – apply compulsorily, the provisions of the respective legislation shall apply.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

The Owners shall in no case be responsible for loss of or damage to cargo howsoever arising prior to loading into and after discharge from the Vessel.

Save to the extent otherwise in this Charter Party expressly provided, neither party shall be responsible for any loss or damage or delay or failure in performance hereunder resulting from Act of God, war, civil commotion, quarantine, strikes, lockouts, arrest or restraint of princes, rulers and peoples or any other event whatsoever which cannot be avoided or guarded against.

23. Amended General Ice Clause

Port of Loading

- (a) In the event of the loading port being inaccessible by reason of ice when Vessel is ready to proceed from her last port or at any time during the voyage or on Vessel's arrival or in case frost sets in after Vessel's arrival, the Master for fear of being frozen in is at liberty to leave without cargo, and this Charter Party shall be null and void.
- (b) If during the loading the Master, for fear of Vessel being frozen in, deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to any other port or ports with option of completing cargo for Owner's benefit to any port or ports including port of discharge. Any part cargo thus loaded under this Charter Party to be forwarded to destination at Vessel's expense but against payment of freight, provided that no extra expenses be thereby caused to the Receivers, freight being paid on quantity delivered (in proportion if lumpsum), all other conditions as per Charter Party.
- (c) In case of more than one loading port, and if one or more of the ports are closed by ice, the Master or Owners to be at liberty either to load the part cargo at the open port and fill up elsewhere for their own account as under section b) or to declare this Charter Party null and void unless Charterers agree to load full cargo at the open port.

Port of Discharge

- (a) Should ice prevent Vessel from reaching port of discharge, Receivers shall have the option of keeping Vessel waiting until the reopening of navigation and paying demurrage, or of ordering the Vessel to a safe and immediately accessible port where she can safely discharge without risk of detention by ice. Such orders to be given within 48 hours after Master or Owners have given notice to Charterers of the impossibility of reaching port of destination.
- (b) If during discharging the Master for fear of Vessel being frozen in deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to the nearest accessible port where she can safely discharge.
- (c) On delivery of the cargo at such port, all conditions of the Bill of Lading shall apply and Vessel shall receive the same freight as if she had discharged at the original port of destination, except that if the distance of the substituted port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at the substituted port to be increased in proportion.

24. Amended Centrocon Strike Clause

If the cargo cannot be loaded by reason of Riots, Civil Commotions or of a Strike or Lock-out of any class of workmen essential to the loading of the cargo, or by reason of obstructions or stoppages beyond the control of the Charterers caused by Riots, Civil Commotions or a Strike or Lock-out on the Railways, or in the Docks, or other loading places, or if the cargo cannot be discharged by reason of Riots, Civil Commotions or of a Strike or Lockout of any class of workmen essential to the discharge, the time for loading or discharging, as the case may be, shall not count during the continuance of such causes, provided that a Strike or Lock-out of the Shippers' and/or Receivers' men shall not prevent demurrage accruing if by the use of reasonable diligence they could have obtained other suitable labour at rates current before the Strike or Lock-out.

In case of any delay by reason of the before-mentioned causes, no claim for damages or demurrage, shall be made by the Charterers/Receivers of the cargo, or Owners of the Vessel. For the purpose, however, of settling

Copyright © 2000 SYNACOMEX and Comité Central des Armateurs de France. All rights reserved. Any unauthorised copying, duplication, reproduction or distribution of this BIMCO SmartCon document will constitute an infringement of BIMCO's copyright. Explanatory notes are available from BIMCO at www.bimco.org. First published in 1957, revised 1960, 1974, 1990 and 2000.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

dispatch money accounts, any time lost by the Vessel through any of the above causes shall be counted as time used in loading or discharging, as the case may be.

25. General Average and New Jason Clause

General average shall be adjusted according to the York-Antwerp Rules 1994 or any subsequent modification thereof, but where the adjustment is made in accordance with the law and practice of the United States of America, the following Clause shall apply:

"In the event of accident, danger, damage or disaster before or after the commencement of the voyage, resulting from any cause whatsoever, whether due to negligence or not, for which, or for the consequence of which, the carrier is not responsible, by statute, contract or otherwise, the goods, shippers, consignees, or owners of the goods shall contribute with the carrier in general average to the payment of any sacrifices, losses or expenses of a general average nature that may be made or incurred and shall pay salvage and special charges incurred in respect of the goods.

If a salving ship is owned or operated by the carrier, salvage shall be paid for as fully as if the said salving ship or ships belonged to strangers. Such deposit as the carrier or his Agents may deem sufficient to cover the estimated contribution of the goods and any salvage and special charges thereon shall, if required, be made by the goods, shippers, consignees or owners of the goods to the carrier before delivery."

and the Charterers shall procure that all Bills of Lading issued under this Charter Party shall contain the same Clause.

26. Both-to-Blame Collision Clause

If the liability for any collision in which the Vessel is involved while performing this Charter Party falls to be determined in accordance with the laws of the United States of America, the following Clause shall apply:

"If the ship comes into collision with another ship as a result of the negligence of the other ship and any act, neglect or default of the master, mariner, pilot or the servants of the carrier in the navigation or in the management of the ship, the owners of the goods carried hereunder will indemnify the carrier against all loss or liability to the other or non-carrying ship or her owners in so far as such loss or liability represents loss of or damage to or any claim whatsoever of the owners of the said goods, paid or payable by the other or non-carrying ship or her owners to the owners of the said goods and set off, recouped or recovered by the other or non-carrying ship or her owners as part of their claim against the carrying ship or carrier.

The foregoing provisions shall also apply where the Owners, Operators or those in charge of any ship or ships or objects other than, or in addition to, the colliding ships or objects are at fault in respect to a collision or contact."

and the Charterers shall procure that all Bills of Lading issued under this Charter Party shall contain the same Clause.

27. War risks ("Voywar 1993")

(a) For the purpose of this Clause, the words:

(i) "Owners" shall include the shipowners, bareboat charterers, disponent-owners, managers or other operators who are charged with the management of the Vessel, and the Master; and

(ii) "War Risks" shall include any war (whether actual or threatened), act of war, civil war, hostilities, revolution, rebellion, civil commotion, warlike operations, the laying of mines (whether actual or reported), acts of piracy, acts of terrorists, acts of hostility or malicious damage, blockades (whether imposed against all vessels or imposed selectively against vessels of certain flags or ownership, or against certain cargoes or crews or otherwise howsoever), by any person, body, terrorist or political group, or the Government of any state whatsoever, which, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, may be dangerous or are likely to be or to become dangerous to the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel.

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

- (b) If at any time before the Vessel commences loading, it appears that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, performance of the Charter Party, or any part of it, may expose, or is likely to expose, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel to War Risks, the Owners may give notice to the Charterers cancelling this Charter Party, or may refuse to perform such part of it as may expose, or may be likely to expose, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel to War Risks; provided always that if this Charter Party provides that loading or discharging is to take place within a range of ports, and at the port or ports nominated by the Charterers the Vessel, her cargo, crew, or other persons onboard the Vessel may be exposed, or may be likely to be exposed, to War Risks, the Owners shall first require the Charterers to nominate any other safe port which lies within the range for loading or discharging, and may only cancel this Charter Party if the Charterers shall not have nominated such safe port or ports within 48 hours of receipt of notice of such requirement.
- (c) The Owners shall not be required to continue to load cargo for any voyage, or to sign Bills of Lading for any port or place, or to proceed or continue on any voyage, or on any part thereof, or to proceed through any canal or waterway, or to proceed to or remain at any port or place whatsoever, where it appears, either after the loading of the cargo commences, or at any stage of the voyage thereafter before the discharge of the cargo is completed, that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, the Vessel, her cargo (or any part thereof), crew or other persons on board the Vessel (or any one or more of them) may be, or are likely to be, exposed to War Risks. If it should so appear, the Owners may by notice request the Charterers to nominate a safe port for the discharge of the cargo or any part thereof, and if within 48 hours of the receipt of such notice, the Charterers shall not have nominated such a port, the Owners may discharge the cargo at any safe port of their choice (including the port of loading) in complete fulfilment of the Charter Party. The Owners shall be entitled to recover from the Charterers the extra expenses of such discharge and, if the discharge takes place at any port other than the loading port, to receive the full freight as though the cargo had been carried to the discharging port and if the extra distance exceeds 100 miles, to additional freight which shall be the same percentage of the freight contracted for as the percentage which the extra distance represents to the distance of the normal and customary route, the Owners having a lien on the cargo for such expenses and freight.
- (d) If at any stage of the voyage after the loading of the cargo commences, it appears that, in the reasonable judgement of the Master and/or the Owners, the Vessel, her cargo, crew or other persons on board the Vessel may be, or are likely to be, exposed to War Risks on any part of the route (including any canal or waterway) which is normally and customarily used in a voyage of the nature contracted for, and there is another longer route to the discharging port, the Owners shall give notice to the Charterers that this route will be taken. In this event the Owners shall be entitled, if the total extra distance exceeds 100 miles, to additional freight which shall be the same percentage of the freight contracted for as the percentage which the extra distance represents to the distance of the normal and customary route.
- (e) The Vessel shall have liberty:
- (i) to comply with all orders, directions, recommendations or advice as to departure, arrival, routes, sailing in convoy, ports of call, stoppages, destinations, discharge of cargo, delivery or in any way whatsoever which are given by the Government of the Nation under whose flag the Vessel sails, or other Government to whose laws the Owners are subject, or any other Government which so requires, or any body or group acting with the power to compel compliance with their orders or directions;
 - (ii) to comply with the orders, directions or recommendations of any war risks underwriters who have the authority to give the same under the terms of the war risks insurance;
 - (iii) to comply with the terms of any resolution of the Security Council of the United Nations, any directives of the European Community, the effective orders of any other Supranational body which has the right to issue and give the same, and with national laws aimed at enforcing the same to which the Owners are subject, and to obey the orders and directions of those who are charged with their enforcement;
 - (iv) to discharge at any other port any cargo or part thereof which may render the Vessel liable to confiscation as a contraband carrier;
 - (v) to call at any other port to change the crew or any part thereof or other persons on board the Vessel when there is reason to believe that they may be subject to internment, imprisonment or other sanctions;

PART II
SYNACOMEX 2000 - CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

(vi) where cargo has not been loaded or has been discharged by the Owners under any provisions of this Clause, to load other cargo for the Owners' own benefit and carry it to any other port or ports whatsoever, whether backwards or forwards or in a contrary direction to the ordinary or customary route.

- (f) If in compliance with any of the provisions of sub-clauses b) to e) of this Clause anything is done or not done, such shall not be deemed to be a deviation, but shall be considered as due fulfilment of the Charter Party.

28. Arbitration

Any dispute arising out of the present contract shall be referred to Arbitration of "Chambre Arbitrale Maritime de Paris - 16 rue Daunou - 75002 Paris".

The decision rendered according to the rules of Chambre Arbitrale and according to French Law shall be final and binding upon both parties. The right of both parties to refer any disputes to arbitration ceases twelve months after date of completion of discharge or, in case of cancellation or non-performance, twelve months after the cancelling date as per Clause 6 or after the actual date of cancellation whichever is the later. Where this provision is not complied with, the claim shall be deemed to be waived and absolutely barred.

Sample copy

Annexe 6: lexique charte-partie du BIMCO



LAYTIME DEFINITIONS FOR CHARTER PARTIES 2013

PREAMBLE

Words, phrases, acronyms and abbreviations ("Words and Phrases") used in a Charter Party shall be defined, for the purposes of Laytime only, in accordance with the corresponding Words and Phrases set out below, when any or all such definitions are expressly incorporated into the Charter Party.

"Charter Party" shall include any form of contract of carriage or affreightment including contracts evidenced by bills of lading.

Singular/Plural

The singular includes the plural and vice versa as the context admits or requires.

List of Definitions

1. PORT shall mean any area where vessels load or discharge cargo and shall include, but not be limited to, berths, wharves, anchorages, buoys and offshore facilities as well as places outside the legal, fiscal or administrative area where vessels are ordered to wait for their turn no matter the distance from that area.
2. BERTH shall mean the specific place where the Vessel is to load or discharge and shall include, but not be limited to, any wharf, anchorage, offshore facility or other location used for that purpose.
3. REACHABLE ON ARRIVAL shall mean that the charterer undertakes that an available loading or discharging Berth be provided to the Vessel on arrival at the Port which the Vessel can reach safely without delay.
4. ALWAYS ACCESSIBLE shall mean that the charterer undertakes that an available loading or discharging Berth be provided to the Vessel on arrival at the Port which the Vessel can reach safely without delay. The charterer additionally undertakes that the Vessel will be able to depart safely from the Berth and without delay at any time before, during or on completion of loading or discharging.
5. LAYTIME shall mean the period of time agreed between the parties during which the owner will make and keep the Vessel available for loading or discharging without payment additional to the freight.

6. PER HATCH PER DAY shall mean that the Laytime is to be calculated by dividing the quantity of cargo by the result of multiplying the agreed daily rate per hatch by the number of the Vessel's hatches. Thus:

$$\text{Laytime} = \frac{\text{Quantity of cargo}}{\text{Daily rate} \times \text{Number of hatches}} = \text{Days}$$

Each pair of parallel twin hatches shall count as one hatch. Nevertheless, a hatch that is capable of being worked by two gangs simultaneously shall be counted as two hatches.

7. PER WORKING HATCH PER DAY or PER WORKABLE HATCH PER DAY shall mean that the Laytime is to be calculated by dividing the quantity of cargo in the hold with the largest quantity by the result of multiplying the agreed daily rate per working or workable hatch by the number of hatches serving that hold. Thus:

$$\text{Laytime} = \frac{\text{Largest quantity in one hold}}{\text{Daily rate per hatch} \times \text{Number of hatches serving that hold}} = \text{Days}$$

Each pair of parallel twin hatches shall count as one hatch. Nevertheless, a hatch that is capable of being worked by two gangs simultaneously shall be counted as two hatches.

8. DAY shall mean a period of twenty-four (24) consecutive hours. Any part of a Day shall be counted pro rata.
9. CALENDAR DAY shall mean a period of twenty-four (24) consecutive hours running from 0000 hours to 2400 hours. Any part of a Calendar Day shall be counted pro rata.
10. CONVENTIONAL DAY shall mean a period of twenty-four (24) consecutive hours running from any identified time. Any part of a Conventional Day shall be counted pro rata.
11. WORKING DAY shall mean a Day when by local law or practice work is normally carried out.
12. RUNNING DAYS or CONSECUTIVE DAYS shall mean Days which follow one immediately after the other.
13. RUNNING HOURS or CONSECUTIVE HOURS shall mean hours which follow one immediately after the other.
14. HOLIDAY shall mean a Day other than the normal weekly Day(s) of rest, or part thereof, when by local law or practice work during what would otherwise be ordinary working hours is not normally carried out.
15. WEATHER WORKING DAY shall mean a Working Day or part of a Working Day during which it is or, if the Vessel is still waiting for her turn, it would be possible to load/discharge the cargo without interruption due to the weather. If such interruption occurs (or would have occurred if work had been in progress), there shall be excluded from the Laytime a period

calculated by reference to the ratio which the duration of the interruption bears to the time which would have or could have been worked but for the interruption.

16. WEATHER WORKING DAY OF 24 CONSECUTIVE HOURS shall mean a Working Day or part of a Working Day of 24 consecutive hours during which it is or, if the vessel is still waiting for her turn, it would be possible to load/discharge the cargo without interruption due to the weather. If such interruption occurs (or would have occurred if work had been in progress) there shall be excluded from the Laytime the period during which the weather interrupted or would have interrupted work.
17. WEATHER WORKING DAY OF 24 HOURS shall mean a period of 24 hours made up of one or more Working Days during which it is or, if the Vessel is still waiting for her turn, it would be possible to load/discharge the cargo without interruption due to the weather. If such interruption occurs (or would have occurred if work had been in progress), there shall be excluded from Laytime the actual period of such interruption.
18. (WORKING DAY) WEATHER PERMITTING shall have the same meaning as WEATHER WORKING DAY OF 24 CONSECUTIVE HOURS.
19. EXCEPTED or EXCLUDED shall mean that the Days specified do not count as Laytime even if loading or discharging is carried out on them.
20. UNLESS SOONER COMMENCED shall mean that if turn-time has not expired but loading or discharging is carried out, Laytime shall commence.
21. UNLESS SOONER COMMENCED, IN WHICH CASE ACTUAL TIME USED TO COUNT shall mean that actual time used during turn-time shall count as Laytime.
22. UNLESS USED shall mean that if Laytime has commenced but loading or discharging is carried out during excepted periods, actual time used shall count as Laytime.
23. TO AVERAGE LAYTIME shall mean that separate calculations are to be made for loading and discharging and that any time saved in one operation is to be set off against any excess time used in the other.
24. REVERSIBLE LAYTIME shall mean an option given to the charterer to add together the time allowed for loading and discharging. Where the option is exercised the effect is the same as a total time being specified to cover both operations.
25. NOTICE OF READINESS shall mean the notice to the charterer, shipper, receiver or other person as required by the Charter Party that the Vessel has arrived at the Port or Berth, as the case may be, and is ready to load or discharge.
26. TIME LOST WAITING FOR BERTH TO COUNT AS LOADING OR DISCHARGING TIME or AS LAYTIME shall mean that if no loading or discharging Berth is available and the Vessel is

unable to tender Notice of Readiness at the waiting-place then any time lost to the Vessel is counted as if Laytime were running, or as time on Demurrage if Laytime has expired. Such time ceases to count once the Berth becomes available. When the Vessel reaches a place where she is able to tender Notice of Readiness, Laytime or time on Demurrage resumes after such tender and, in respect of Laytime, on expiry of any notice time provided in the Charter Party.

27. WHETHER IN BERTH OR NOT (WIBON) or BERTH OR NO BERTH shall mean that if the designated loading or discharging Berth is not available on arrival, the Vessel on reaching any usual waiting place at the Port, shall be entitled to tender Notice of Readiness from it and Laytime shall commence in accordance with the Charter Party.
28. WHETHER IN PORT OR NOT (WIPON) shall mean that if the designated loading or discharging Berth and the usual waiting place at the Port are not available on arrival, the Vessel shall be entitled to tender Notice of Readiness from any recognised waiting place off the Port and Laytime shall commence in accordance with the Charter Party.
29. VESSEL BEING IN FREE PRATIQUE shall mean that the Vessel complies with port health requirements.
30. DEMURRAGE shall mean an agreed amount payable to the owner in respect of delay to the Vessel once the Laytime has expired, for which the owner is not responsible. Demurrage shall not be subject to exceptions which apply to Laytime unless specifically stated in the Charter Party.
31. DESPATCH MONEY or DESPATCH shall mean an agreed amount payable by the owner if the Vessel completes loading or discharging before the Laytime has expired.
32. DESPATCH ON ALL WORKING TIME SAVED or ON ALL LAYTIME SAVED shall mean that Despatch Money shall be payable for the time from the completion of loading or discharging until the expiry of the Laytime excluding any periods excepted from the Laytime.
33. DESPATCH ON ALL TIME SAVED shall mean that Despatch Money shall be payable for the time from the completion of loading or discharging to the expiry of the Laytime including periods excepted from the Laytime.

Annexe 8 : évaluation prospective des FFA pour une taille de navire Capesize en fonction des routes maritimes empruntées.



Baltic Exchange Forward Assessment Capesize - Entire Month (BFA Cape EM)
Date: 26 June 2017

Route	Period	Value	Change
5TC_CCURMON	Jun (17)	9390 \$/day	-70 ▼
5TC_C+1MON	Jul (17)	10800 \$/day	-140 ▼
5TC_C+2MON	Aug (17)	12630 \$/day	-50 ▼
5TC_C+3MON	Sep (17)	14620 \$/day	-50 ▼
5TC_C+4MON	Oct (17)	15040 \$/day	-90 ▼
5TC_CCURQ	Jun (17)	9390 \$/day	-70 ▼
5TC_C+1Q	Q3 (17)	12683 \$/day	-80 ▼
5TC_C+2Q	Q4 (17)	15690 \$/day	-65 ▼
5TC_C+3Q	Q1 (18)	8880 \$/day	-40 ▼
5TC_C+4Q	Q2 (18)	12680 \$/day	-105 ▼
5TC_C+5Q	Q3 (18)	14020 \$/day	-45 ▼
5TC_C+6Q	Q4 (18)	16390 \$/day	-15 ▼
5TC_C+1CAL	Cal 18	12993 \$/day	-51 ▼
5TC_C+2CAL	Cal 19	12995 \$/day	-30 ▼
5TC_C+3CAL	Cal 20	13340 \$/day	+10 ▲
5TC_C+4CAL	Cal 21	13950 \$/day	+10 ▲
5TC_C+5CAL	Cal 22	14650 \$/day	0 ▶
5TC_C+6CAL	Cal 23	15660 \$/day	0 ▶
5TC_C+7CAL	Cal 24	16610 \$/day	0 ▶
C3CURMON	Jun (17)	12.783 \$/mt	+0.033 ▲
C3+1MON	Jul (17)	13.217 \$/mt	+0.054 ▲
C3+2MON	Aug (17)	13.533 \$/mt	+0.008 ▲
C3+3MON	Sep (17)	13.917 \$/mt	+0.042 ▲
C3+4MON	Oct (17)	14.517 \$/mt	+0.067 ▲
C3+5MON	Nov (17)	14.583 \$/mt	+0.058 ▲
C3CURQ	Jun (17)	12.783 \$/mt	+0.033 ▲
C3+1Q	Q3 (17)	13.556 \$/mt	+0.035 ▲
C3+2Q	Q4 (17)	14.533 \$/mt	+0.045 ▲
C3+3Q	Q1 (18)	11.533 \$/mt	+0.045 ▲
C3+4Q	Q2 (18)	12.217 \$/mt	+0.054 ▲
C3+1CAL	Cal 18	13.083 \$/mt	+0.020 ▲
C3+2CAL	Cal 19	13.517 \$/mt	+0.029 ▲
C3+3CAL	Cal 20	13.717 \$/mt	+0.017 ▲
C4CURMON	Jun (17)	5.503 \$/mt	+0.003 ▲
C4+1MON	Jul (17)	5.828 \$/mt	+0.022 ▲
C4+2MON	Aug (17)	6.118 \$/mt	+0.006 ▲

C4+3MON	Sep (17)	6.490 \$/mt	+0.034 ▲
C4+4MON	Oct (17)	6.833 \$/mt	+0.013 ▲
C4+5MON	Nov (17)	6.895 \$/mt	+0.025 ▲
C4+6MON	Dec (17)	6.930 \$/mt	+0.012 ▲
C4+7MON	NR	No Data	Unavailable
C4CURQ	Jun (17)	5.503 \$/mt	+0.003 ▲
C4+1Q	Q3 (17)	6.145 \$/mt	+0.020 ▲
C4+2Q	Q4 (17)	6.886 \$/mt	+0.017 ▲
C4+3Q	Q1 (18)	5.795 \$/mt	+0.023 ▲
C4+4Q	Q2 (18)	6.193 \$/mt	+0.021 ▲
C4+1CAL	Cal 18	6.393 \$/mt	+0.021 ▲
C4+2CAL	Cal 19	6.523 \$/mt	+0.027 ▲
C4+3CAL	Cal 20	6.650 \$/mt	+0.050 ▲
C4+4CAL	Cal 21	6.938 \$/mt	+0.026 ▲
C4+5CAL	Cal 22	7.155 \$/mt	+0.031 ▲
C5CURMON	Jun (17)	5.467 \$/mt	+0.017 ▲
C5+1MON	Jul (17)	5.583 \$/mt	-0.030 ▼
C5+2MON	Aug (17)	6.000 \$/mt	+0.025 ▲
C5+3MON	Sep (17)	6.300 \$/mt	+0.075 ▲
C5+4MON	Oct (17)	6.583 \$/mt	+0.020 ▲
C5+5MON	Nov (17)	6.850 \$/mt	+0.025 ▲
C5CURQ	Jun (17)	5.467 \$/mt	+0.017 ▲
C5+1Q	Q3 (17)	5.961 \$/mt	+0.023 ▲
C5+2Q	Q4 (17)	6.933 \$/mt	+0.008 ▲
C5+3Q	Q1 (18)	5.800 \$/mt	0.000 ▶
C5+4Q	Q2 (18)	6.300 \$/mt	+0.025 ▲
C5+1CAL	Cal 18	6.400 \$/mt	+0.025 ▲
C7CURMON	Jun (17)	6.335 \$/mt	-0.021 ▼
C7+1MON	Jul (17)	6.718 \$/mt	-0.020 ▼
C7+2MON	Aug (17)	7.048 \$/mt	-0.008 ▼
C7+3MON	Sep (17)	7.608 \$/mt	+0.018 ▲
C7+4MON	Oct (17)	8.403 \$/mt	+0.033 ▲
C7+5MON	Nov (17)	8.563 \$/mt	+0.049 ▲
C7+6MON	Dec (17)	8.425 \$/mt	+0.011 ▲
C7+7MON	NR	No Data	Unavailable
C7CURQ	Jun (17)	6.335 \$/mt	-0.021 ▼
C7+1Q	Q3 (17)	7.124 \$/mt	-0.004 ▼
C7+2Q	Q4 (17)	8.463 \$/mt	+0.030 ▲
C7+3Q	Q1 (18)	7.118 \$/mt	+0.028 ▲
C7+4Q	Q2 (18)	7.435 \$/mt	+0.025 ▲
C7+1CAL	Cal 18	7.720 \$/mt	+0.020 ▲
C7+2CAL	Cal 19	7.928 \$/mt	+0.038 ▲
C7+3CAL	Cal 20	8.043 \$/mt	+0.023 ▲
C7+4CAL	Cal 21	8.245 \$/mt	+0.015 ▲

C7+5CAL	Cal 22	8.508 \$/mt	+0.028 ▲
4TC_CCURMON	Jun (17)	8326 \$/day	-70 ▼
4TC_C+1MON	Jul (17)	9736 \$/day	-140 ▼
4TC_C+2MON	Aug (17)	11566 \$/day	-50 ▼
4TC_C+3MON	Sep (17)	13556 \$/day	-50 ▼
4TC_C+4MON	Oct (17)	13976 \$/day	-90 ▼
4TC_CCURQ	Jun (17)	8326 \$/day	-70 ▼
4TC_C+1Q	Q3 (17)	11619 \$/day	-80 ▼
4TC_C+2Q	Q4 (17)	14626 \$/day	-65 ▼
4TC_C+3Q	Q1 (18)	7816 \$/day	-40 ▼
4TC_C+4Q	Q2 (18)	11616 \$/day	-105 ▼
4TC_C+5Q	Q3 (18)	12956 \$/day	-45 ▼
4TC_C+6Q	Q4 (18)	15326 \$/day	-15 ▼
4TC_C+1CAL	Cal 18	11929 \$/day	-51 ▼
4TC_C+2CAL	Cal 19	11931 \$/day	-30 ▼
4TC_C+3CAL	Cal 20	12276 \$/day	+10 ▲
4TC_C+4CAL	Cal 21	12886 \$/day	+10 ▲
4TC_C+5CAL	Cal 22	13586 \$/day	0 ▶◀
4TC_C+6CAL	Cal 23	14596 \$/day	0 ▶◀
4TC_C+7CAL	Cal 24	15546 \$/day	0 ▶◀

© Baltic Exchange Information Services Ltd 2017

All copyright and intellectual property rights in all material and information on this document is owned by Baltic Exchange Information Services Ltd. Any form of copying or distribution of the information contained in this document by any means whether electronic or otherwise is expressly prohibited including distribution by e-mail or reproducing on a website. Persons wishing to copy or distribute information must obtain a licence from Baltic Exchange Information Services Ltd.

Baltic Exchange Information Services Ltd would like to thank its panellists for their contributions. Names of the panellists are available from the Baltic Exchange website.

Table des matières

ENTRE TERRE ET MER. LE COURTAGE D’AFFRETEMENT MARITIME AU VOYAGE : PERENNITE D’UNE ACTIVITE PROFESSIONNELLE DE NICHE AU CŒUR DES ECHANGES MONDIAUX.....	1
Résumé :.....	4
Remerciements	8
SOMMAIRE	11
Liste des sigles	14
INTRODUCTION GENERALE	18
1 Le transport maritime comme vecteur de la mondialisation : une dynamique de facilitation-sécurisation	20
2 Les caractéristiques industrielles du transport maritime.....	27
2.1 Le rôle structurant des « autoroutes de la mer »	27
2.2 L’optimisation des acheminements en fonction des marchandises transportées, un enjeu essentiel de la fluidité.....	31
La spécialisation des transports par type de marchandise	34
« Gigantisme » et normalisation des tailles de navire	36
Segmentation des marchés	39
3 L’interface terre-mer comme sphère d’activités économiques	41
3.1 L’analyse de l’interface par l’organisation des complexes portuaires	42
3.2 L’analyse de l’interface par l’évolution du travail et des relations professionnelles	44
3.3 L’interface terre-mer comme entreprise : le rôle du courtage d’affrètement maritime	46
4 Objet et organisation de la thèse.....	51
CHAPITRE PRELIMINAIRE. GENESE ET CHEMINEMENTS DE LA RECHERCHE	56

1 De l'organisation des ports au transport de marchandises	59
2 La négociation de la prestation de transport : enquêter dans le milieu du courtage.....	62
2.1 Des difficultés d'accès au terrain	62
Trouver sa place en tant qu'enquêteur en sociologie	62
Faire avec les déconvenues : un contexte de « secret des affaires »	65
2.2 Ouvrir le terrain à l'observation	66
L'opportunité de la première observation	66
Une entrée qui a refermé le terrain des grands cabinets.....	67
3 Méthode de recueil et d'analyse des données	68
3.1 Démarche et matériau d'enquête.....	69
L'observation.....	70
L'entretien et ses contraintes	71
3.2 Traitement des matériaux et articulation des résultats	73
 CHAPITRE 1. L'EVOLUTION DES REGIMES D'AFFRETEMENT MARITIME. UNE TYPOLOGIE SOCIO-HISTORIQUE	 77
1 Construire une typologie des régimes d'affrètement maritime....	79
2 Un premier régime historique d'affrètement maritime entre les mains du négociant (XVIIe-XIXe).....	82
2.1 La confusion historique du négoce et de l'armement	82
Les spécificités du groupe social des négociants	82
La polyvalence des tâches	85
Un contexte transnational de monopolisation des activités commerciales	87
2.2 L'autonomisation progressive de l'armement.....	88
La disparition de l'appellation négociant-armateur dans le champ lexical professionnel	88
L'autonomisation de l'armement, résultat d'une complexification croissante de l'activité.....	90
Une séparation inscrite dans des transformations industrielles globales.....	92
3 Un deuxième régime d'affrètement maritime largement piloté par les armateurs. (Fin XIXe-1945).....	94
3.1 Au commencement d'un droit international de la mer, largement en faveur des propriétaires de navires.....	95

3.2	Union des armateurs en France et à l'international : vers un renforcement total de l'influence de l'armement au niveau mondial ?.....	97
	Un renforcement national et européen	97
3.3	L'essor des lignes régulières.....	98
3.4	Une exception, l'histoire du groupe Louis Dreyfus (1851).....	101
4	Un troisième régime d'affrètement marqué par la domination de la rationalité logistique. (1945-nos jours).....	103
4.1	Renforcement du commerce maritime et de ses lignes au prisme d'un libre-échange institutionnalisé.....	104
4.2	Un commerce maritime qui repose davantage sur le droit international de la mer	106
	Un premier cadre international porté sur la mer de l'OMCI à l'OMI.....	106
	La consolidation du droit international de l'affrètement par la convention des Nations Unies sur le droit de la mer	108
4.3	Révolutions techniques, moins-values sociales et intensification des échanges	111
	La révolution du conteneur et des plateformes multimodales.....	112
	Rationalisation et délégation de l'organisation du transport	114
	Concentrations, alliances, une tendance oligopolistique du transport maritime	116
	Rationalisation de l'activité navigante et flexibilisation des règles de pavillonnage	118
5	Type de régimes d'affrètement et type de contrats d'affrètement	123
5.1	Synthèse de la typologie historique des régimes d'affrètement	123
5.2	Régimes et contrats d'affrètement.....	125
	Conclusion	128
CHAPITRE 2. LA PERENNITE DU ROLE DES COURTIERES DANS L'ORGANISATION DES MARCHES D'AFFRETEMENT.....		131
1	Une profession organisée de longue date et libéralisée.....	134
1.1	Une charge royale.....	134
1.2	Officier ministériel et commerçant.....	137
1.3	Abolition du privilège des courtiers maritimes, révélatrice d'une libéralisation globale du transport	138

2 La prégnance d'un cadre social des professions maritimes favorisant l'entre-soi	146
2.1 Le prestige social des institutions consulaires	147
Une chambre syndicale des courtiers d'affrètement maritime	147
Accéder à la chambre par le parrainage professionnel	149
Les « <i>social events</i> » pilotés par la chambre, un autre exemple de prestige au service de l'entre-soi	152
2.2 Le décorum maritime	155
2.3 Courtier d'affrètement maritime : une profession masculine segmentée	163
Parcours professionnels et segmentation de l'activité	163
Un monde professionnel caractérisé par un entre-soi masculin	178
Une domination masculine certaine bien que différenciée, selon les segments	180
3 L'explication de la pérennité par un avantage structurel.....	184
3.1 L'existence de trous structuraux	184
3.2 Rémunérer l'activité dans un contexte d'avantage structurel.....	187
4 Des courtiers dans un contexte global de réduction de la chaîne de valeur ?	190
4.1 Un contexte général de réduction des coûts de transaction	191
4.2 Les limites de la théorie néo-institutionnaliste	194
5 Pratique prudentielle et structuration d'un marché de niche ...	196
5.1 Une nouvelle profession spécifique	197
5.2 Faiseurs de « <i>deals</i> » plutôt que faiseurs de prix	200
5.3 Passion et implication dans la relation de courtage	204
5.4 Spécialisation des activités et régulation collective	208
Conclusion	212
CHAPITRE 3. LA NEGOCIATION DES CHARTES-PARTIES DANS L'AFFRETEMENT AU VOYAGE	216
1 Le courtier d'affrètement au cœur d'un agencement organisationnel dans une négociation frêteurs/affréteurs.....	220
1.1 Définir brièvement la négociation en situation d'agencement.....	220
Un concept analytique	220

Négociation, concertation, consultation	223
1.2 Situer la négociation dans la relation de courtage	225
Un tiers facilitateur	225
Obtenir un compromis, aboutir à un consensus	226
2 Une transaction-pivot de l'affrètement maritime au voyage	228
2.1 La charte-partie un document normatif qui permet la convergence	229
Pourquoi conclure une charte-partie au voyage ?.....	229
Normalisation des contrats de transport au voyage.....	232
2.2 Négocier les clauses : du préaccord à l'accord	239
Un préaccord sur lequel repose la négociation à venir.....	239
Guider les parties tout au long de la transaction.....	240
Au-delà du prix : établir une relation pérenne.....	254
Mettre en lumière des espaces de variation.....	258
2.3 Finaliser l'accord, rédiger le contrat	263
Rédacteur de la charte-partie	263
Une fonction de traducteur/interprète.....	265
Un engagement sur l'honneur	270
2.4 Le véritable basculement terre/mer de la marchandise	272
Une analyse originale de la jonction entre terre et mer	272
Un dépassement du cadre formel suite à la signature.....	274
3 Dépasser le cadre formel de la relation de service face à des situations singulières	276
3.1 La résolution des litiges post-contractuels, une deuxième négociation ?	276
Une interface qui se poursuit dans la résolution des litiges.....	277
Éviter le juridictionnel, privilégier l'amiable	281
3.2 La gestion d'une situation de crise internationale	283
Quelques effets perturbateurs sur l'activité.....	284
Une relative continuité du point de vue technique	287
Conclusion	288
CHAPITRE 4. L'USAGE DES OUTILS DE GESTION DU <i>TIME CHARTER</i> DANS LE MARCHE DU <i>VOYAGE CHARTER</i> : EFFETS ET LIMITES.....	292
1 Mener des opérations à termes sur le marché du fret.....	295

1.1	Négociier puis couvrir le “deal”	296
1.2	Réaliser des opérations de couverture à l’aide d’un outil de gestion	299
2	Interdépendance de deux marchés de l’affrètement	306
2.1	Agréger les données de l’affrètement à temps	307
2.2	Un prix de référence pour l’affrètement au voyage.....	320
3	Intégration et plateforme numérique, le courtier d’affrètement est-il voué à disparaître ?.....	327
3.1	Intégrer la chaîne de valeur, platformiser le transport maritime ...	328
	Une brève introduction autour de la notion de plateforme-prix	328
	Une intégration par le négoce : le cas du groupe Vale	332
	Une intégration par un géant du e-commerce : Amazon, transitaire et bientôt transporteur maritime ?	337
3.2	Une autonomie renforcée pour l’affrètement au voyage	341
	Une intégration totale des données, exigeante et coûteuse.....	342
	Conclusion	345
	CONCLUSION GENERALE.....	349
	Marchés et prix : prendre en compte les interdépendances	350
	Une activité prudentielle et non intégrable.....	352
	Articulations micro-macro et opérations d’échelles	354
	La transaction-pivot comme point nodal de l’articulation micro-macro.....	354
	Limites et enjeux pour la recherche.....	356
	Un terrain fortement circonscrit à l’étude des petits cabinets français.....	356
	Densifier le matériau sur les fluctuations de la tarification.....	357
	Perspectives de la recherche	358
	BIBLIOGRAPHIE	361
	LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	399
	LISTE DES ENCADRES	400
	LISTE DES ANNEXES.....	401
	TABLE DES MATIERES	429

