Le financement de la pêche et le rôle central de l'expert

Le Crédit Coopératif

1893 : création de la Banque Coopérative des Sociétés Ouvrières de Production, devenue en 1969 la Banque Française de Crédit Coopératif, à l'initiative de la Caisse Centrale de Crédit Coopératif.

1938 : la Caisse Centrale de Crédit Coopératif est créée pour développer le financement des coopératives de production et des coopératives de consommation.

Par une loi de 1947, le Crédit Maritime est rattaché à la Caisse Centrale de Crédit Coopératif qui refinançait les Caisses de Crédit Maritime. En 1984, les liens sont renforcés par une loi dite Loi Bancaire, qui fait de la Caisse Centrale un Organe Central, regroupant des Etablissements Affiliés, dont le Crédit Maritime.

Banque Française de Crédit Coopératif et Caisse Centrale de Crédit Coopératif sont réunies en 2003 dans le Crédit Coopératif. La même année le Crédit Coopératif devient une des Banques Populaires, ayant acquis du capital de la Banque Fédérale des Banques Populaires. Le Crédit Maritime, lui, décide de s'affilier directement à la Banque Fédérale des Banques Populaires.

Si pour le Crédit Coopératif, la filière pêche reste une clientèle traditionnelle, dans la période actuelle, la sélectivité s'impose.

La crise de la pêche

Cette sélectivité du Crédit Coopératif dans la pêche est liée à la crise de la pêche.

- Causes : la raréfaction de la ressource, le vieillissement de la flotte, la réglementation européenne, la hausse du prix du gas-oil, notamment.
- Conséquences : des comptes de résultat délabrés, des salaires en baisse, la désaffection des jeunes pour le métier, la perte de la valeur de la plupart des unités de pêche, le resserrement du marché de l'occasion.

Cette situation amène de nombreux armateurs à vouloir sortir du métier. On peut craindre que le dernier plan de sortie de flotte ne suffise pas. Par rapport aux précédents, il est assorti de barèmes incitatifs, souvent supérieurs aux prix de l'occasion.

Les dernières à se porter plutôt bien sont les plus petites unités, aux arts dormants. Pour eux le gas-oil représente 5 à 10% des ventes (pour un chalutier c'est le quart des ventes au minimum).

L'expert

A l'expert, il est demandé de fixer des références, en matière de qualité et si possible de valeur des navires à financer.

Son rapport contient des éléments sur l'état actuel du navire, une évaluation de ce navire, des indications parfois sur des travaux indispensables et leur coût, et, plus rarement une durée de vie possible du navire. Le tout « à dire d'expert ».

Nos relations avec les experts sont à la fois durables et personnelles. Nous ne les connaissons pas tous, mais pour un port donné et un type d'unité nous

avons contact avec une personne particulière. Nous nous voyons à l'œuvre les uns les autres, dans la durée.

S'agissant de la part du PME dans la valorisation du navire, point que je devais à l'origine développer ici :

- le PME est indispensable à l'exercice du métier. Il est en principe incessible. Il ne fait pas l'objet d'une évaluation séparée, sa rareté n'est pas telle qu'il soit recherché.
- dans la période actuelle les unités qui se vendent partent souvent à l'étranger où il n'y a pas besoin de PME.

En bref, il n'apparaît pas que le PME en ce moment génère une augmentation de valeur des navires.

Notons quand même le cas des bateaux détenteurs d'une licence pour lesquels il semble bien qu'elle valorise fortement le navire. Ce « pas de porte », véritable droit d'entrée dans la profession, peut avoir une valeur supérieure à la valeur vénale du bateau âgé auquel il est attaché. Plus que le PME désormais c'est cette licence, et les « antériorités » du bateau qui font sa valeur vénale.

Dans ces circonstances il est nécessaire de s'entourer des avis de spécialistes et celui de l'expert est primordial.

JL Labeille

NB : Comme d'autres intervenants, je rappellerai que ce texte reflète mon opinion, et pas forcément celle de l'organisme qui m'emploie.