



Dans ce numéro de la Gazette :

L'éditorial de
François Arradon
(p.1)

Les sentences
récentes (p.1)

Contrats de
« services » : quelle
qualification ? (p.2)
P.Delebecque

Revue de presse
(p.5)

Faut-il réformer
l'exercice de
l'hypothèque
maritime ? (p.5)
J-Y. Thomas

Sur le web : sites
d'enquête sur les
accidents maritimes
(p.7)

L'actualité de la
Chambre (p.8)



« *Error communis
facit jus* »

Vues sur mer : Clause compromissoire et lettre de garantie

Editorial par François Arradon - Président de la CAMP



Les clauses compromissoires sont dans la pratique peu négociées. Nos amis britanniques ont depuis longtemps compris que le plus sûr moyen d'attirer les arbitrages internationaux à Londres était tout simplement de veiller à ce que "Londres" soit bien imprimé dans le corps de la clause d'arbitrage figurant dans les pro forma de chartes-parties proposées aux utilisateurs.

Aujourd'hui, l'accélération du tempo des négociations commerciales renforce cette tendance à ne plus négocier que les termes essentiels et l'utilisation magique du "copier/coller" sur les pro forma laisse à penser que ceux-ci ne sont qu'exceptionnellement lus par leurs utilisateurs.

Quand un litige survient, il est très malaisé de renégocier la clause d'arbitrage.

Une seconde tendance peut être observée, consécutive à la plus grande internationalisation du monde maritime: si un cocontractant veut garder quelque chance d'obtenir non seulement une sentence en sa faveur, mais surtout un paiement de ce qui lui est dû, il doit obtenir très rapidement des garanties. La réaction immédiate sera de tenter d'obtenir pour l'affrèteur ou le réceptionnaire la saisie du navire, pour l'armateur non payé d'une créance certaine la saisie des actifs de son débiteur.

Ce souci ne concerne pas que les contractants, mais aussi les réceptionnaires de cargaison, les agents maritimes, les manutentionnaires, un fournisseur de soutes ou de vivres ou tout autre prestataire de services.

Une telle saisie est généralement de courte durée et est levée contre remise d'une lettre de garantie par une banque, un assureur ou un PandI Club.

Il est alors d'usage que celui qui donne une garantie négocie, outre son montant, les conditions qui déclencheront son exécution. Bien souvent les garants proposent alors une forme de clause compromissoire dans laquelle il est précisé que le paiement sera effectué sur présentation d'une sentence définitive de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris choisie par les parties pour arbitrer le litige qui a occasionné la saisie et la remise de la lettre.

De plus en plus d'affaires de ce type sont soumises à la compétence de la Chambre, sans doute parce que les deux parties souhaitent que la validité de telles garanties soit limitée dans le temps et qu'elles reconnaissent que les procédures offertes par le règlement de la Chambre, y compris la procédure d'urgence, sont bien adaptées à de telles situations.

Les sentences récentes

N°1087 Affrètement au voyage – Sous affrètement – Vice de la marchandise

Quand un affrètement, qui a donné lieu à la conclusion de deux chartes-parties, a cependant été négocié directement entre le sous-affrèteur et l'armateur, les assureurs subrogés dans les droits du sous-affrèteur (réceptionnaire de la marchandise) disposent d'une relation contractuelle à la fois avec leur co-contractant et avec l'armateur

propriétaire du navire.

Le vice propre de la marchandise (tendance au mottage) constitue un cas excepté de responsabilité en faveur du frèteur auquel, par ailleurs, aucun défaut de navigabilité ne peut être reproché.

Les sentences récentes (Suite)

Pour s'abonner au résumé périodique des sentences, contacter le Secrétariat de la Chambre au 16, rue Daunou - 75002 Paris, ou remplissez le formulaire à l'adresse :

<http://www.arbitrage-maritime.org/fr/5resume.htm>



« Catherine Delmas »

N° 1088 Affrètement au voyage – Port et poste sûrs

Lorsqu'un navire à quai refuse dans des conditions météorologiques difficiles l'aide de remorqueurs proposée par le Port et se contente de renforcer ses amarres, il ne peut prétendre réclamer réparation des dommages pour poste non sûr, si ces dommages proviennent par ailleurs de la mauvaise qualité de ses aussières.

N° 1089 Affrètement au voyage – Retard au déchargement pour avaries cargaison

Le déchargement d'un navire de grains a été retardé pour diverses raisons (manque de place en silo – mouille d'une partie de la cargaison – panne de grue). Les arbitres ont estimé que la cause principale du retard tenait à la mouille et ont en conséquence attribué un temps supplémentaire de staries, tenant également compte de l'avarie de grue.

N° 1090 Connaissance – Naufrage et perte totale de cargaison

Sur l'action d'assureurs facultés subrogés dans les droits du chargeur de la marchandise pour la perte totale d'un navire et de sa cargaison, il a été estimé que la cause première de la perte du navire était la liquéfaction partielle de la

cargaison de minerai de cuivre. Néanmoins la négligence du Capitaine à faire exécuter le choulage de la cargaison avant le départ a été à l'origine du ripage de la cargaison, cause principale du sinistre. La responsabilité du chargeur a été retenue pour un tiers, et celle du transporteur maritime pour deux tiers.

N° 1091 Affrètement au voyage – Naufrage et perte totale de cargaison

A propos de la même perte totale, l'armateur frêteur et ses assureurs subrogés voient leur demande concernant la perte du navire acceptée seulement pour un tiers, puisque la responsabilité de l'armateur est retenue comme cause majeure du naufrage.

N° 1092 Affrètement au voyage – Cadence au déchargement

Selon une charte-partie "Synacomex" la marchandise est déchargée aux frais et risques des affréteurs qui sont responsables d'assurer la cadence de 1.000 tonnes/jour. Les affréteurs sont d'autant moins fondés à invoquer les faibles performances du navire qu'ils l'avaient déjà affrété pour un précédent voyage. L'action contre le Capitaine et le Pandl Club de l'armateur ne peut prospérer car ils ne sont pas parties à la clause compromissoire.

Contrats de «services» : quelle qualification ?

Philippe Delebecque – Professeur à l'Université de Paris I

1. L'imagination des professionnels est sans limites et repousse sans cesse les frontières juridiques. Ainsi serait-il inexact de dire que le droit français ne connaît que trois types d'affrètement. Ce serait, entre autres approximations, occulter la pratique des affrètements d'espaces, de ces contrats entre armateurs dont on connaît l'importance (nous aurons l'occasion d'y revenir), ou encore celle des successions de voyages (v. par ex. C. maritime nordique, art. 253, al. 2). De même serait-il simpliste de réduire le contrat de transport au seul déplacement sous l'empire d'un connaissance. Les affrètements au voyage sont, dans la plupart des législations étrangères, assimilés à du transport (v. notam : Code maritime de la République populaire de Chine, art. 94), de même, du reste, que les « deep sea towages ». La « booking note » peut également masquer un véritable contrat de transport, tandis que la location de conteneur a parfois bien du mal à s'en détacher.

2. On se souvient également des difficultés soulevées par les contrats de tonnage ou de volume, contrats qui peuvent « se classer distinctement en contrats d'affrètement au voyage régis par la libre volonté des parties ou en contrats de transport soumis impérativement à la loi ou à la convention internationale applicable, en fonction des dispositions significatives arrêtées par les parties » (cf. notam. Sentence CAMP n° 552, 10 déc. 1984). Le contrat type VOLCOA mis au point par le BIMCO est, de son côté, plus ambigu. Quant au droit fluvial, il est sans nuances (cf. C. du domaine public fluvial et de la navigation intérieure, art. 189-3 : « le contrat de tonnage est le contrat par lequel le transporteur s'engage à transporter pendant une période fixée par le contrat un tonnage déterminé contre le paiement d'un fret à la tonne »).

3. La sentence CAMP n° 552 nous a enseigné avec beaucoup de perspicacité que certains contrats de tonnage relevaient de l'affrètement, alors que d'autres confinaient au transport. Le critère de distinction retenu est on ne peut plus pertinent qui consiste à dire que sont des contrats d'affrètement les contrats de tonnage comportant des conditions précises et détaillées de réalisation inscrits dans une charte-partie « mère » et donnant lieu à des chartes-parties d'exécution ou avenants pour chaque voyage (en l'espèce, les arbitres avaient fait observer que les stipulations relatives aux caractéristiques des navires, à leur nomination, à la désignation des ports, à l'assiette du fret, aux staries et surestaries, étaient la marque de contrats d'affrètement). Sont en revanche des contrats de transport les contrats qui renvoient aux connaissements l'essentiel de leurs conditions.

4. Aujourd'hui, c'est autour des « contrats de services » (« services contracts ») que les principales discussions s'ordonnent. A notre connaissance, ces conventions n'ont pas encore suscité de contentieux, ni étatique ni arbitral et les auteurs ne s'y sont guère intéressés. Les professionnels, de leur côté, n'ont aucun modèle de contrat à proposer, ni même de document officieux à fournir (v. cependant, le rapport de l'Administration américaine : Federal Maritime Commission, sept. 2001, *The impact of the Ocean Shipping Reform Act, 1998*). Du reste, ils contiennent, le plus souvent, une très large clause de confidentialité. Pourtant, ces contrats sont fréquents et couvrent de très nombreuses opérations. On voudrait en dire ici quelques mots, ne serait-ce que pour attirer l'attention sur les problèmes de qualification posés, étant rappelé que, pour les juristes de droit civil, le régime d'un contrat dépend avant tout de sa nature.

5. Cette variété de contrat, apparue au moment où les Etats-Unis ont modifié leur réglementation concernant le secteur des transports maritimes de ligne afin de faciliter la négociation de tels contrats dans le respect des règles de la concurrence (la législation américaine interdit par ailleurs aux transporteurs non exploitants de navires, les NVOCC, de conclure avec leurs clients des accords de services réguliers), est présentée comme un contrat négocié (« freely negotiated »). Ce qui paraît très théorique, lorsque l'on rappelle que pour négocier il faut en avoir le temps et la capacité. Or, si les industriels ont la capacité de négocier et les structures pour le faire, ils n'en n'ont pas toujours le temps. A l'inverse, les chargeurs plus modestes en auraient le temps, mais le plus souvent les moyens leur font défaut.

6. Si l'on s'en tient aux clauses usuelles et récurrentes des contrats de services, il est permis de dire que ce type de contrat est conclu, par écrit (mais sans émission concomitante de connaissement ni de document similaire), pour une durée généralement déterminée, entre un transporteur de ligne (ou encore plusieurs transporteurs, parfois regroupés au sein d'une conférence, ce qui pose le problème de la personnalité juridique) et un chargeur, et uniquement un chargeur (aucun destinataire n'apparaît), le plus souvent

important qui agit aussi bien pour ses propres membres et « affiliés » (sur le fondement, semble-t-il, d'un mandat ou d'une promesse de porte-fort) et qui se voit interdire toute cession de contrat. Les premières stipulations contractuelles, sans doute les plus importantes, concernent les tarifs applicables aux marchandises conteneurisées appelées à être transportées en exécution de la convention des parties : ces tarifs sont détaillés et fixés pour toute la durée de l'opération sur la base du volume des marchandises et des services que le chargeur et le transporteur se sont engagés à fournir respectivement. C'est là le premier intérêt des contrats de services : déterminer des taux de fret pour une période considérée et, en principe (i.e. sous réserve du jeu d'une clause de force majeure), sans révision possible.

7. Le chargeur s'engage à livrer en vue de l'embarquement sur les navires du transporteur et pendant la période prévue une quantité minimale de marchandises, selon différentes cadences, au besoin hebdomadaires, marchandises dont la nature est précisée dans les annexes contractuelles (la quantité est variable : certains contrats de services couvrent des milliers de conteneurs, d'autres une simple dizaine). A défaut, le chargeur s'oblige à payer une somme calculée en fonction du nombre de conteneurs qui n'auront pas été fournis (« deadfreight clause »).

8. De son côté, le transporteur s'oblige à accomplir au profit de son cocontractant toute une série de services de ligne, ce qui suppose une régularité, et, plus fondamentalement, s'engage à réserver un espace suffisant sur des navires (les siens ou ceux de ses partenaires) en vue du transport de la quantité minimum de marchandises convenue entre les parties. A défaut, le transporteur encourt les sanctions contractuelles prévues par les parties. Les clauses les plus courantes confèrent au chargeur le droit de réduire la part de marchandises qu'il s'est obligé à fournir, sans lui accorder cependant d'action en responsabilité contre le transporteur et le privé, de la même façon, du droit d'exercer une compensation entre les créances qu'il pourrait avoir contre le transporteur et ses propres dettes. En d'autres termes, le caractère obligatoire de l'engagement du transporteur est fortement atténué en raison des stipulations contractuelles elles-mêmes ; la validité de telles stipulations ne va pas de soi, du moins au regard du droit civil.

9. Par ailleurs, le chargeur est tenu de prévenir le transporteur au minimum 7 jours avant la remise effective des marchandises pour l'embarquement (« for any contract shipment ») et de notifier au transporteur la cargaison appelée à être transportée en application des clauses contractuelles (« the cargo to move under the contract ») en faisant référence à l'accord conclu entre les parties. De plus, le connaissement émis et couvrant la marchandise embarquée devra, lui aussi, faire référence au contrat de service (la nature du connaissement à ordre ou nominatif ne devrait avoir aucune incidence sur l'application éventuelle des Règles de La Haye-Visby - du moins si le droit anglais est applicable, cf. la décision fondamentale de England and

Wales, Court of Appeal, 16 avr. 2003, navire *Rafaela*, DMF 2004, 158, obs. A. Besnard, le droit français étant, semble-t-il, moins formaliste sur ce point).

10. Qualifier l'opération n'est pas simple. On peut y voir un contrat cadre suivi de contrats d'application. Le contrat cadre serait le contrat de service que les parties concluent pour organiser le flux de leurs relations contractuelles. Ce contrat aurait pour objet de fixer les conditions générales des futurs contrats d'application qui ne sont autres, ici, que les futurs contrats particuliers de transport. Le contrat cadre comporterait comme obligation fondamentale, l'obligation de conclure les contrats d'application en conformité avec les prévisions initiales. Ce contrat ne serait pas, en lui-même, un contrat de transport, ni même une promesse de transport, dès lors que l'armateur ne s'engage pas à prendre en charge la marchandise et à la livrer au point de destination. Ce ne serait pas non plus un contrat d'affrètement, dès l'instant que la convention des parties ne porte pas sur un navire déterminé, ni même déterminable.

11. Dans ce cas de figure, l'opération se déroule en deux temps. Les parties se mettent d'abord d'accord sur les grandes lignes de leur projet et en définissent les clauses essentielles ; en l'occurrence, elles s'accordent sur le prix, sur la chose formant l'objet de transports et sur la durée de leur relation. Le chargeur obtient ainsi l'assurance que ses marchandises seront acheminées à un taux de fret qu'il a accepté. L'armateur, quant à lui, s'assure un volume d'affaires minimum. Il appartient ensuite aux parties de concrétiser leur engagement en passant les transports individuels dans le respect du contrat cadre.

12. Il n'est pas certain, cependant, que tous les contrats de services soient de la même facture. Il n'y a pas encore d'usage et rien ne permet de dire que ces contrats doivent entrer dans une catégorie unique. Ces conventions sont, si l'on ose dire, « tailor made ». Un contrat de service peut être un contrat de transport si l'une des parties s'est engagée à prendre en charge des marchandises, à les déplacer d'un point à un autre et à les livrer à destination, au besoin sur une période déterminée (le transport n'est pas, par essence, un contrat à exécution instantanée). Il peut s'agir également d'un contrat d'affrètement (au voyage) si l'une des parties s'est engagée à mettre tout ou partie d'un navire à la disposition de l'autre, en vue d'une ou de plusieurs expéditions. La qualification d'un contrat, rappelons-le, se fait en confrontant les obligations assumées par les parties et les éléments essentiels de l'opération en cause. Il y a donc transport lorsque le débiteur contractuel s'est engagé à déplacer une marchandise, quelle qu'elle soit, d'un point à un autre avec la maîtrise du déplacement et à la livrer à destination. L'affrètement est, de son côté, caractérisé lorsqu'un armateur s'est engagé à l'égard d'un chargeur à mettre à sa disposition, moyennant le versement d'un prix, un navire ou une partie d'un navire.

13. Le contrat de services peut se décomposer en un contrat cadre et des contrats d'application. Mais il peut correspondre à une opération unique dans laquelle l'émission du connaissance n'est qu'un moment d'exécution d'un seul et même contrat. Le contrat de service s'identifie alors à un véritable contrat de transport. Mais à un contrat de transport associant les parties plus étroitement que ne peut le faire un simple transport. A un contrat de transport où les services attendus du débiteur de la prestation caractéristique, i.e. le transporteur, ne se résument pas au déplacement de la marchandise d'un point à un autre, mais comprennent la régularité, la ponctualité et la prévisibilité financière du déplacement et des prestations annexes. A un contrat de transport dans lequel les droits et les obligations des parties s'inscriraient dans la durée.

14. Toutefois, si les parties n'ont pas seulement voulu déterminer un cadre général pour procéder à plusieurs expéditions de nature différente, mais en réalité confier au débiteur le transport de la totalité des marchandises fournies, il est permis de se demander si une troisième qualification ne guette pas les intéressés : la commission de transport. Ce contrat a bien pour objet l'organisation d'un ou de plusieurs transports. Peut-être faudrait-il distinguer selon que ce ou ces transports sont ou non indivisibles. Le déménagement d'une usine sur une période déterminée est une opération indivisible. L'écoulement régulier des produits finis ou semi-finis de cette même usine ne l'est pas : la prise en charge, le déplacement et la livraison de tels produits reposent sur des prestations échelonnées pour la définition et la gestion desquelles l'instrument juridique le plus approprié est sans doute le contrat de services.

Contrats de « services » : quelle qualification ? (Suite et fin)

*Le contrat de « services »
conclu entre un
transporteur de ligne et
un chargeur est-il un
contrat cadre suivi d'un
contrat d'application, un
contrat unique de
transport, un contrat de
commission ou encore un
contrat sui generis ?*



« Camargue »

15. Contrat-cadre suivi de contrats d'application (de transport), contrat unique de transport, contrat de commission ou encore contrat sui generis ? Les enjeux de la qualification des contrats de services ne sont pas négligeables : point de départ de la prescription, régime de la responsabilité (de nombreux contrats de services renvoient aux Règles de La Haye-Visby, mais avec certains aménagements), jeu de la liberté contractuelle, articulation avec les clauses des connaissements susceptibles d'être émis et, spécialement, compatibilité entre les clauses d'arbitrage (il n'est pas certain que les clauses contradictoires s'annulent : la théorie du « last shot » pourrait conduire à retenir les seules clauses de connaissement) D'autres questions ne manqueront pas d'apparaître. Si délicates soient-elles, elles révèlent la diversité et l'extrême richesse du monde maritime. Les professionnels sauront y répondre

Nouvelles du large

Revue de presse

Le P&I Club Britannia s'inquiète de l'envolée de la valeur des navires qui pourrait poser un problème conséquent pour certains armateurs en cas d'avarie commune à la suite d'un abordage ou de réclamations.

Britannia Bulletin – Jan 2004

La taxe au tonnage entre en vigueur. Les armateurs pourront donc opter pour le nouveau système de calcul de leur impôt dès l'arrêté des comptes 2003.

L'Antenne – 30 Jan 2004

Le Lloyd's de Londres, malgré une bonne année, dénonce l'« industrie » des indemnités en responsabilité civile, surtout aux USA où 400 milliards de dollars ont été versés en 20 ans.

La Tribune – 3 Fev 2004

Après avoir été le mauvais élève de l'UE, en 2003, Paris a annoncé avoir contrôlé 30,5 % des navires étrangers escalant dans ses ports – mais ce décompte est très contesté.

Libération – 4 Fev 2004

Les abus dans les contrôles opérés par l'état du port doivent être soulignés et rendus public et une procédure d'appel mise en place lorsque des armateurs, soutenus, soit par les autorités du pavillon, soit par la classe, contestent le principe d'une détention.

Tradewinds – 9 Fev 2004

Selon le cabinet Moore Stephens, en 2003, le volume des transactions sur les marchés à terme du fret a dépassé le volume des transactions du fret « physique ».

Maritime Advocate – 9 Fev 2004

Patrick Chaumette, professeur de droit à l'Université de Nantes, doute de la constitutionnalité du RIF.

Le Marin – 13 Fev 2004

Le courtier londonien SSY estime à environ 48,000 le nombre de navires devant satisfaire aux exigences du code ISPS entrant en vigueur le 1^{er} juillet prochain et que 15 à 20 % de ces navires ne seront pas prêts.

SSY – 17 Fev 2004

L'industrie maritime a des doutes quant aux vraquiers à double coque.

Le Lloyd - 28 Fev 2004

Selon C.Lockwood du Cabinet HFW, les sentences arbitrales doivent avoir une valeur supérieure à celle du papier sur lequel elles sont écrites. Pour cela les arbitres doivent conduire la procédure et rédiger des sentences dans des formes permettant une exécution incontestable.

Lloyd's List – 3 Mars 2004

L'OCDE indique que les nouvelles mesures de sécurité et de sûreté se mettant en place devraient coûter aux opérateurs de navires au minimum 1,3 milliard \$ d'investissement initial et une augmentation des coûts d'exploitation de 730 millions \$.

Seaways – Mars 2004

Dangereuses, injustes et absurdes. Les armateurs français ne décollèrent pas contre les mesures votées par le Parlement pour sanctionner les pollutions involontaires.

Le Marin – 12 Mars 2004



« CMA-CGM Matisse »

Avis d'expert : Faut-il réformer l'exercice de l'hypothèque maritime ?

Jean-Yves Thomas – Arbitre & Consultant maritime

L'observateur de l'évolution du monde maritime ne peut que constater que les accusations les plus sévères à l'encontre des pavillons de libre immatriculation, depuis plusieurs décennies, n'ont pas ralenti leur développement. Bien au contraire, ils sont devenus les premiers mondiaux par leur importance, qu'elle se mesure en tonnage ou en nombre. Parmi les 10 premiers pavillons, seuls la Grèce (4^{ème}), la Norvège (8^{ème}) et la Chine (10^{ème}) peuvent être classés parmi les pavillons nationaux encore que l'essentiel des navires enregistrés sous pavillon norvégien soit sous registre international.

Il faut donc s'interroger sur les motivations de l'armateur qui choisit le pavillon libre plutôt que son pavillon national.

On remarquera d'abord, qu'en regard de l'image de l'armateur âpre au gain et sans scrupule, assimilé par les médias à l'utilisation du « pavillon de complaisance » à la suite d'événements de mer navrants ou spectaculaires, les armateurs les plus respectables y recourent de manière routinière.

C'est que fondamentalement, dans le contexte de la libéralisation des échanges ayant conduit de nombreux pays développés à supprimer les barrières protectionnistes réservant certains trafics au pavillon national, le développement des pavillons de libre immatriculation résulte de l'exercice d'une concurrence sans entraves, hormis celles qu'impose la réglementation internationale. L'armateur, désireux d'assurer sa survie, n'a le plus souvent pas d'autre choix que de sortir du pavillon national pour réduire ses coûts d'exploitation et demeurer compétitif.

Mais il existe une autre raison qui est plus rarement mentionnée, c'est l'avantage que procure, pour la banque ou l'institution qui finance le navire, l'immatriculation sous la plupart des registres ouverts, particulièrement s'il s'agit d'une société à un seul navire (*single ship company*)

Or, les pays offrant la libre immatriculation, qui ont bien compris que leur registre sera d'autant plus attractif qu'il assurera aux banques susceptibles de financer des navires un cadre juridique offrant les meilleures garanties, ont presque tous adopté une législation maritime inspirée de la *common law* anglaise. En quoi le régime du *mortgage* de droit anglais peut-il donc paraître plus rassurant pour le prêteur que celui de l'hypothèque maritime de droit français, dont se sont inspirés la plupart des pays de droit civil ?

Les différences portent essentiellement sur deux points: les créances privilégiées, et l'exercice respectif du *mortgage* et de l'hypothèque.

Les créances privilégiées ou *maritime liens* prenant le pas sur l'hypothèque ou le *mortgage*, sont moins nombreuses dans le système anglais que dans le système français (loi du 3 janvier 1967, conforme à la convention de Bruxelles de 1926) qui ajoute aux *maritime liens* de la loi anglaise les contributions aux avaries communes, les réclamations pour pertes ou avaries de cargaison et les créances provenant des contrats ou d'opérations passés par le capitaine pour la continuation du voyage.

Mais même si les privilèges maritimes de la loi française ont une plus grande étendue que celle des *maritime liens*, ils ne constituent pas un désavantage tel qu'ils soient réellement dissuasifs pour le prêteur. Ce dernier préférerait certes une liste un peu plus courte, mais il s'en accommodera.

En revanche, pour le créancier, l'exercice de la garantie apportée par le *mortgage* est nettement plus favorable, à la fois plus simple et plus rapide que celui de l'hypothèque.

En France, en cas de défaut du débiteur, la mise en œuvre de l'hypothèque commencera par une saisie-exécution par voie d'huissier, suivie par une

citation devant le Tribunal de Grande Instance du lieu de saisie qui fixera la mise à prix et les conditions de vente (décret du 27 octobre 1967). Les délais de cette procédure peuvent être assez longs, de quelques mois, dans le meilleur des cas, à plus d'un an si l'armateur s'y oppose et utilise les moyens de droit pour la retarder. Entre-temps, le tribunal aura désigné un gardien, les frais de garde et de conservation et les droits de ports qui figurent au deuxième rang des créances privilégiées viendront obérer le prix de vente et ainsi amoindrir la valeur du gage du créancier hypothécaire, sans compter que l'immobilisation prolongée du navire et les frais de remise en état qu'elle entraînera auront un impact négatif sur le niveau des enchères.

En Angleterre, le *mortgage*, dans l'acception de la *common law*, entraîne de plein droit au profit du créancier (*mortgagee*) le transfert de l'intérêt dans le navire comme garantie du prêt, en d'autres termes, il devient « détenteur conditionnel » du navire. En conséquence, en cas de défaut de l'emprunteur, le créancier bénéficiaire du *mortgage* pourra disposer du navire soit directement, si l'armateur ne s'y oppose pas, soit après saisie ordonnée par un tribunal dont la décision peut être obtenue quasi immédiatement dans les ports britanniques mais aussi, par exemple, à Gibraltar, Singapour ou Hong Kong.

Pour autant, l'armateur reste légalement propriétaire du navire et, s'il règle sa dette, peut récupérer son bien, à condition que le navire n'ait pas été vendu dans l'intervalle par le *mortgagee in possession*, auquel cas il perd tous ses droits. Le *mortgagee* peut procéder à une vente privée mais, le plus souvent, afin de libérer le navire des dettes qui lui sont attachées, la *re-possession* sera suivie, sur ordre de l'*Admiralty Court* saisie par le créancier, d'une vente judiciaire, soit par adjudication, soit de gré à gré, contrôlée par un officier de justice, l'*Admiralty Marshal*.

Dans le cas d'une vente par adjudication, un avis de mise en vente sera publié préalablement dans le Lloyd's List et éventuellement d'autres publications spécialisées, indiquant les principales caractéristiques du navire et invitant à la remise d'offres sous pli scellé pour le navire en l'état (*as is where is*) chez le courtier désigné par l'*Admiralty Marshal*. L'acheteur devra remettre 10 pct du prix offert sous 24 heures et le solde dans les 7 jours. Tout créancier pourra ensuite demander une audience pour la détermination des priorités entre les créances et solliciter un ordre de paiement sur le produit de la vente. On considère généralement qu'une vente par l'*Admiralty Marshal* prendra de six à huit semaines à partir de la décision de mise en vente par l'*Admiralty Court*.

Mais depuis quelques années une nouvelle procédure, plus rapide, a été acceptée par l'*Admiralty Court*, celle de la vente de gré à gré validée judiciairement (*Court approved private sale*). Dans ce cas, le demandeur, habituellement une banque *mortgagee*, organise une vente privée et demande ensuite au Tribunal de l'avaliser et d'émettre un *bill of sale*, net de dettes, en faveur de l'acheteur proposé.

Faut-il réformer l'exercice de l'hypothèque maritime ? (Suite et fin)

Ne faudrait-il pas compléter le dispositif en train de se mettre en place autour du R.I.F par une revue de l'exercice de l'hypothèque afin de donner une meilleure sécurité aux organismes de financement de navires ?

L'*Admiralty Marshal* vérifiera que la vente se fasse au prix le plus élevé possible et qu'aucun créancier n'en subisse un préjudice. Dans la majorité des cas, seuls les créanciers privilégiés seront concernés, la valeur de leurs créances étant généralement assez inférieure à celle du navire. Le demandeur produira, pour le navire supposé en bon état, deux évaluations indépendantes émises par deux courtiers reconnus et proposera un prix de vente au moins égal à ces évaluations. Il sera par conséquent indiscutable que le prix ainsi proposé ne sera pas inférieur à celui qu'obtiendrait une vente par adjudication.

Le principal avantage de la vente de gré à gré est sa rapidité. Si l'armateur est consentant, la vente a lieu en quelques jours. En l'absence du consentement de l'armateur, la durée de la procédure de vente sera prolongée de 14 jours.

Le prix de la vente sera versé au Tribunal et produira intérêt et l'*Admiralty Marshal* fera paraître un avis dans la presse spécialisée invitant les créanciers à se faire connaître. Au bout de 60 jours, les créanciers seront payés dans l'ordre des priorités. La vente de gré à gré a ainsi le même effet que celle intervenue par adjudication, le navire étant purgé de ses dettes.

La supériorité du *mortgage* tient donc à ce qu'il permet au créancier de mettre rapidement la main sur le navire, d'en garder le contrôle, de veiller à sa bonne conservation et donc au maintien de sa valeur. En outre, étant donné la rapidité de la procédure, les frais juridiques et les frais de garde seront relativement réduits.

L'ampleur des dépaillonnements a conduit les Etats traditionnellement maritimes à adopter avec plus ou moins de succès des dispositions destinées à faire revenir vers le pavillon national une partie de ceux qui l'avaient déserté. C'est ainsi que l'instauration de la taxe au tonnage dans plusieurs pays européens a déjà eu des résultats sensibles, notamment aux Pays-Bas, en Grande-Bretagne et plus récemment en Belgique où l'année dernière plus de 70 navires sont revenus s'immatriculer. Le sénateur Henri de Richemont a remis en 2003 un rapport au Premier Ministre préconisant l'institution d'un Registre International Français accompagné d'un certain nombre de réformes devant favoriser l'immatriculation sous pavillon français et inciter les armateurs français de navires sous pavillon tiers à les rapatrier sous ce nouveau registre. Ses propositions ont reçu un bon accueil des armateurs et sont à l'origine du projet de loi soumis au Parlement.

Mais ne faudrait-il pas compléter ce dispositif par une revue de l'exercice de l'hypothèque pour donner aux organismes de financement de navires une meilleure sécurité ?

Les grands armements internationaux sous pavillon de libre immatriculation n'ont pu se constituer que par un recours massif à l'emprunt, d'autant plus accessible que les banques disposaient de sûretés et garanties solides. En France, la saisie-exécution du navire est une procédure suffisamment rare pour qu'une modification de la législation en vue de sa mise œuvre plus rapide pour les navires relevant du Registre International Français ne soit pas considérée comme portant atteinte aux droits du débiteur ; en revanche celle-ci serait susceptible d'ouvrir un accès élargi aux sources de financement, condition essentielle du développement des flottes.

Nouvelles du large

Le web maritime

Les enquêtes sur les accidents maritimes

Les textes internationaux fondateurs (résolutions OMI) :

<http://www.maiif.net/imo/ImoRes884.htm>
http://www.maiif.net/imo/ImoRes884_b.htm
<http://www.maiif.net/imo/ImoRes849.htm>

Les organismes nationaux :

France (Bureau Enquêtes Accidents – Mer)
<http://www.beamer-france.org/>

UK (MAIB – Marine Accident Investigation Branch)

http://www.dft.gov.uk/stellent/group/s/dft_control/documents/contentservertemplate/dft_index.hcst?n=5464&l=1

Finlande (Accident Investigation Board – Marine)

<http://www.onnettomuustutkinta.fi/2606.htm>



Les navires d'autrefois :
 « Edouard Branly »
 Saïgon, 9-1955

Chambre Arbitrale Maritime de Paris

16, rue Daunou
75002 Paris

Tel : 01 42 96 40 41
Fax : 01 42 96 40 42

Secrétariat de la
Chambre :

[contact@arbitrage-
maritime.org](mailto:contact@arbitrage-maritime.org)

Gazette de la
Chambre :

[editeur@arbitrage-
maritime.org](mailto:editeur@arbitrage-maritime.org)



Rejoignez-nous sur
notre site Web !

[www.arbitrage-
maritime.org](http://www.arbitrage-maritime.org)



Suède (Swedish Accident Investigation Board)
<http://www.havkom.se/index-eng.html>
Danemark (Danish Maritime Authority – Casualty Investigation)
<http://www.dma.dk/sw197.asp>
USA (NTSB – National Transport Safety Board – Marine)
<http://www.nts.gov/Surface/marine/marine.htm>
Canada (Bureau de la Sécurité des Transports du Canada - Marine)
<http://206.191.17.147/fr/marine/index.asp>
Australie (Australian Transport Safety Bureau – Marine)
<http://www.atsb.gov.au/marine/index.cfm>

Nouvelle Zélande (Transport Accident Investigation Commission – Marine)
<http://www.taic.org.nz/marine/index.htm>
Japon (Marine Accident Inquiry Agency)
<http://www.mlit.go.jp/maia/12english/english.htm>
Hong Kong (Marine Department – Marine Accident Investigation)
http://www.mardep.gov.hk/en/pub_services/casualty.html
Allemagne (BSU Bundesstelle für Seeunfalluntersuchung - Federal Bureau of Maritime Casualty Investigation) – *En allemand*
<http://www.bsu-bund.de/>

L'actualité de la Chambre

La réunion du Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale Ordinaire et Extraordinaire de la Chambre se tiendra le Mercredi 9 Juin 2004.

A cette occasion le Conseil proposera notamment à l'Assemblée une modification des Statuts tendant à admettre en qualité de membres adhérents à notre Association les arbitres qui en manifesteraient le désir.

La réunion des organes de la Chambre sera suivie dans la soirée du dîner traditionnel des arbitres dans un lieu qui sera indiqué ultérieurement.

Rappelons que le 15eme Congrès International des Arbitres Maritimes (ICMA XV) se tiendra à Londres du 26 au 30 Avril 2004.

Avec une fréquence de 2/3 ans, cette manifestation, qui rassemble de nombreux et éminents arbitres maritimes venus du monde entier, est l'occasion de développer au cours de sessions de travail d'intéressants débats sur des sujets de procédure et de fond. Le but essentiel poursuivi par ce forum est de permettre une certaine harmonisation des procédures d'arbitrage et de la jurisprudence maritime internationale.

Espérons que la présence et la participation de nombreux arbitres de notre Chambre permettront de soutenir

la réputation de notre institution et promouvoir efficacement son développement.

Tous les détails sur l'organisation, le programme et l'inscription sont accessibles sur le site Internet d'ICMA XV dont l'adresse est : www.icmaxv.org

M. Pierre EMO, éminent juriste et ancien Bâtonnier de l'Ordre des Avocats au Barreau de Rouen, inscrit sur la liste des arbitres depuis trente ans, a souhaité figurer désormais sur la liste des arbitres honoraires. De même, M. Bernard PARIZOT, arbitre technicien, ancien directeur technique du Bureau Veritas, a demandé à être admis en qualité d'arbitre honoraire.

Qu'ils soient ici tous deux remerciés pour les services rendus à notre institution, et c'est avec grand plaisir et sympathie qu'ils seront toujours accueillis lors de nos rencontres d'arbitres.

Enfin, nous avons eu le plaisir d'apprendre que Maître Alain TINAYRE, avocat à la Cour de Paris, arbitre maritime depuis la création de la Chambre, a été promu au grade de Commandeur de l'Ordre National de la Légion d'Honneur. Nous lui adressons toutes nos amicales félicitations.

Dispositions légales

Les opinions émises dans les articles sont propres à leurs auteurs et n'engagent ni la Rédaction ni la Chambre arbitrale maritime de Paris.

Nous avons le plaisir de vous signaler que l'édition de mars 2004 de la revue juridique « **DMF – Le Droit Maritime Français** » est consacré à **l'arbitrage.**

Tous renseignements peuvent être obtenus auprès de son éditeur à l'adresse : dmf.miribel@wanadoo.fr