

Gazette de la Chambre



Lettre d'information de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris

Comité éditorial : Philippe Delebecque - Claude Goussot - Jean-Yves Thomas - Michel Leparquier

Editeur : Philippe Delebecque

3 numéros par an

Numéro 28 - Printemps 2012

● Editorial
Philippe Delebecque
Page 1

● Modes Alternatifs de
résolution des Conflits
Alexandre Job
Page 2

● Sentences récentes
● Performance Clause
Jean-Yves Thomas
Page 3

● Actes de piraterie
Régis Broudin
Page 4

● Chantiers navals au
Japon
Francis Baudu
Pages 5 & 6

● Actualités et
Web maritime
Pages 7 & 8
● Revue de presse
Page 9



" Abundans cautela non nocet "

Que recouvre l'obligation de minimiser son préjudice ?

Editorial par Philippe Delebecque
Président de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris

L'idée de "mitigation of damage" est au centre des préoccupations des juges et donc des arbitres. Dans le droit de la responsabilité extra-contractuelle, on connaît les réserves de la jurisprudence française qui affirme que "l'auteur d'un accident doit en réparer toutes les conséquences dommageables" et que "la victime n'est pas tenue de limiter son préjudice dans l'intérêt du responsable" (Cass. 2ème civ. 19 juin 2003, Bull. cv. II, n° 203). En matière contractuelle, le "duty to mitigate" est accueilli plus favorablement, étant entendu qu'il est déjà contenu, ne serait-ce qu'en filigrane, dans le Code civil lui-même. L'article 1151 ne dispose-t-il pas que "les dommages-intérêts ne doivent comprendre, à l'égard de la perte éprouvée par le créancier et des gains dont il a été privé, que ce qui est une suite immédiate et directe de l'inexécution de la convention"? La disposition interdit au créancier d'obtenir la réparation de la part de l'aggravation des dommages consécutive à sa propre négligence. Au-delà du Code civil, et sans préjudice des projets de réforme du droit des obligations (cf. notam. projet Catala, art. 1373), c'est surtout à la "jurisprudence arbitrale" contemporaine que l'on doit l'essor de la mitigation. La notion est désormais consacrée par une série de textes de portée internationale : article 77 de la Convention de Vienne "la partie qui invoque la contravention (aux obligations contractuelles) doit prendre les mesures raisonnables, eu égard aux circonstances, pour limiter la perte, y compris le gain manqué, résultant de la contravention ; si elle néglige de le faire, la partie en défaut peut demander une réduction des dommages-intérêts égale au montant de la perte qui aurait dû être évitée"; article 7.4.8, 1 des Principes d'Unidroit relatifs aux contrats du commerce international "le débiteur ne répond pas du préjudice dans la mesure où le créancier aurait pu l'atténuer par des mesures raisonnables"; article 9.505 des Principes de droit européen des contrats "le débiteur n'est point tenu du préjudice souffert par le créancier pour autant que ce dernier aurait pu réduire son préjudice en prenant des mesures raisonnables". Pour autant, toutes les questions ne sont pas résolues.

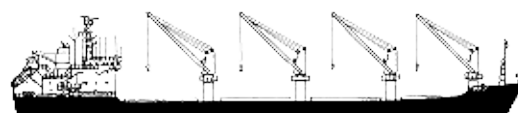
D'abord parce que l'on peut se demander si le manquement au devoir de minimiser son propre dommage doit être limité au seul calcul des dommages-intérêts ou s'il doit également être pris en

considération lorsqu'il s'agit de prononcer une résolution ou d'ordonner une exécution. En allant jusque-là, on risquerait sans doute de priver la victime de ses prérogatives.

Ensuite et surtout, si des interrogations demeurent, c'est parce que l'obligation de minimiser le dommage peut être comprise plus ou moins largement. Suffit-il d'obliger le créancier à fournir ses meilleurs efforts pour éviter que son dommage ne s'aggrave ? Peut-on pousser l'analyse pour lui imposer de réduire le dommage ? On peut sans doute exiger de la victime qu'elle s'efforce de ne pas l'aggraver. N'est-elle pas la personne la mieux à même de prévenir une telle aggravation ? Il est plus difficile en revanche, sauf convention contraire, d'exiger de la victime de réduire le préjudice réalisé. Cela reviendrait à contredire l'obligation qui pèse sur l'auteur d'un dommage, dans des conditions qui engagent sa responsabilité, d'en assurer la réparation.

On observera que la Cour de cassation semble favorable à la première branche de l'alternative (Cass. 2ème civ. 24 nov. 2011, n° 10-25.635) : en l'espèce, un assuré qui avait vu son assureur refuser à tort sa garantie au titre d'une police d'assurance obligatoire, n'avait souscrit un nouveau contrat que bien plus tard ; il demandait réparation du préjudice tenant au fait qu'il n'avait pu jouir de son bien dont l'usage était subordonné à une obligation d'assurance. L'arrêt a admis qu'il était possible, sur le principe, de reprocher à l'assuré de ne pas s'être rapproché plus rapidement d'un autre assureur). Ajoutons qu'entre la prévention du dommage et son aggravation, la différence n'est que de degré. On peut donc considérer que la victime est fautive si elle n'a pas fait son possible, voire pris les mesures nécessaires, pour empêcher, en tout ou

partie, la production du dommage. Quant à la question de savoir qui, de la victime ou de l'auteur du dommage, doit supporter les dépenses exposées pour prévenir le dommage ou éviter son aggravation, la logique voudrait que ce soit la victime. Ces frais et dépenses ne participent-ils pas du "duty of damage". A quoi l'on peut répondre qu'en les mettant à la charge du créancier, la victime serait incitée à respecter son devoir et qu'ainsi l'efficacité du devoir de minimisation du dommage serait parfaitement assurée.



Contentieux, MARC* et entreprises. Quels enjeux, Quelles attentes ?*

Alexandre Job - Juriste d'entreprise - Total - Direction Grands Contentieux
(L'auteur précise que ses propos sont strictement personnels et n'engagent que lui)

Le contentieux, facteur de risques pour l'entreprise

Les besoins de l'entreprise en matière de contentieux sont connus : maîtrise de l'aléa judiciaire, maîtrise de l'aléa temporel, maîtrise des coûts, écoute, confidentialité, neutralité. Il s'agit d'éviter autant que possible que le contentieux ne perturbe, outre mesure, le cours de l'activité économique.

On sait que la justice étatique ne peut répondre pleinement à ces attentes et que la justice arbitrale n'y répond qu'imparfaitement. À cet égard, les modes amiables de règlement des litiges constituent des outils complémentaires au contentieux classique à la disposition de l'entreprise dont elle doit savoir saisir les opportunités qu'ils offrent.

Cela ne veut pas dire pour autant que le contentieux classique soit "has been" ou dénué d'intérêt pour l'entreprise : la *jurisdiction* du juge, ce pouvoir de dire le droit et l'*imperium*, celui de le faire respecter sont de mise dans certaines circonstances, notamment lorsqu'il s'agit pour l'entreprise de faire trancher une question de principe ou de faire respecter ses droits et intérêts patrimoniaux (concurrence déloyale, saisie, etc....).

Ainsi, la recherche d'une alternative au juge et à l'arbitre ne signifie pas qu'il y a volonté d'exclusion par l'entreprise de ces derniers au profit des modes amiables de règlement des litiges. L'entreprise est à la recherche d'une complémentarité entre les différents modes de résolution des différends dans le but de pouvoir recourir à l'un ou à l'autre de ces modes en fonction des circonstances de chaque espèce.

La question qui se pose maintenant est celle de savoir quels sont les moyens à la disposition de l'entreprise pour assurer la maîtrise et la gestion du risque qu'il représente.

Le dénouement d'un contentieux, soumis à l'aléa judiciaire et à la décision d'un tiers (juge ou arbitre), est difficilement prévisible. Au rang des incertitudes s'ajoute le temps judiciaire, en décalage avec le rythme de la vie des affaires, ainsi que les frais induits par toute procédure contentieuse (avocats, experts, etc.).

Aussi est-il nécessaire pour l'entreprise de mettre en place des mécanismes appropriés de management des conflits pour en optimiser la gestion. Ainsi, chaque contentieux nécessite une analyse propre, la détermination d'un objectif et la définition d'une stratégie appropriée pour l'atteindre.

En effet, le contentieux ne doit pas être perçu comme une situation subie par l'entreprise. Cette perception change dès lors que l'on regarde le contentieux comme un instrument qui s'intègre dans la stratégie économique de celle-ci.

Et cette stratégie contentieuse se prépare très en amont, au stade de la rédaction des contrats. Dès ce stade, l'entreprise peut agir pour prévenir le risque de contentieux.

Prévenir le risque de survenance des litiges : Cartographier le risque contentieux et mettre en place des solutions standardisées

Le contentieux ne constitue pas une fin en soi. Le prévenir est la réaction première de l'entreprise.

Pour ce faire, il existe différents moyens de leviers à sa disposition pour :

- **prévenir les contentieux** : politique de suivi des contrats, clause de changement significatif défavorable, clause de hardship, clause de sortie, etc.)

- **les rendre plus prévisibles une fois nés** : clause de négociation, clause de médiation, clause d'arbitrage, clause d'élection de for, clause de choix de loi, etc.

Ce travail de rédaction peut être utilement complété par (i) la mise en place d'une **cartographie des risques** que peut générer l'application du contrat mais aussi par (ii) les **retours d'expériences** heureux ou malheureux dont l'entreprise a eu à connaître dans l'application de tel ou tel contrat ou dans l'application de tel ou tel type de clause.

L'objectif est de parvenir à une forme de standardisation des contrats et notamment des clauses de litige, de sorte que le traitement du litige, lorsqu'il survient, puisse être conduit de manière objective et plus efficace.

A titre d'exemple, dans les contrats industriels complexes apparaissent de plus en plus fréquemment :

- des clauses de "Partnering", de "Dispute board",
- des clauses de négociation amiables à plusieurs étapes, faisant intervenir *in fine* des "Senior Executives", c'est-à-dire des personnes qui ne sont pas en prise directe avec le différend et dont le recul permet de sortir de l'ornière.

Le but de ces clauses est de prévenir l'émergence d'un différend ou, à tout le moins, d'en favoriser la résolution à un stade très préliminaire et de permettre la continuation du projet porté par le contrat.

Saisir les opportunités offertes par les MARC pour privilégier le maintien de la relation commerciale une fois le litige né

L'évolution récente de la pratique contentieuse fait une large place aux modes amiables de règlements des conflits tels que la médiation, la conciliation, la transaction, ou la négociation informelle, etc.

Un léger frémissement se fait sentir en France où le recours à la médiation est désormais de plus en plus fréquemment intégré à la politique de gestion des conflits des entreprises. Les MARC sont parfaitement entrés dans les mœurs contentieuses aux USA ou au Royaume-Uni.

Par le recours aux MARC, les "litigants" deviennent des acteurs directs dans la définition de la solution du litige qui les oppose et qu'ils seront amenés à appliquer. Il y a une obligation de dialogue, ce qui impose une obligation corrélative d'écoute. Ce dialogue peut-être facilité par l'emploi, par exemple, d'un médiateur spécialisé dans le secteur d'activité des parties.

Outre une prévisibilité accrue, les MARC sont susceptibles de procurer aux entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, des méthodes de résolution des litiges qui sont tout à la fois rapides, efficaces, peu onéreuses et confidentielles.

Les statistiques des centres de médiation français ou étrangers sont parlantes, même si l'on voit poindre une légère augmentation des coûts et délais, mais qui peut-être due au fait que des contrats ou problématiques plus complexes sont soumis à la médiation.

L'environnement pacifié dans lequel les MARC s'insèrent favorise en outre le maintien des relations d'affaires au-delà du différend.

En parvenant à une résolution plus rapide et concertée des conflits qui, autrement, auraient été résolus par la voie contentieuse classique, les MARC, et plus précisément encore la médiation, permettent de générer d'importantes économies en termes de coûts et frais de procédure, de temps gagné, de gain de productivité au bénéfice de l'entreprise.

C'est pour ces différentes raisons que les entreprises sont de plus en plus nombreuses à être tentées d'y recourir en matière commerciale.

Vers une maîtrise négociée du règlement des litiges

Plus généralement, l'émergence des MARC est le signe d'une "déjudiciarisation" du contentieux commercial, notamment international, qui s'affranchit du carcan des règles de procédure et des incertitudes liées aux interférences entre les différents ordres juridiques.

Ceci répond à une attente des entreprises qui entendent privilégier des solutions pragmatiques et "Business oriented", c'est-à-dire empreintes de réalisme opérationnel.

La souplesse ainsi conférée par les MARC offre la possibilité de ne pas appréhender le différend sous le seul angle juridique et c'est en cela qu'ils sont porteurs de solutions adaptées aux besoins des entreprises en conflit mais également un vecteur de stabilité de l'activité économique.

C'est la place même du contentieux dans l'entreprise qui s'en trouve révolutionnée.

Cela étant, le choix de recourir aux MARC doit toujours être réfléchi et circonstancié ; il ne s'impose pas dans tous les cas (difficultés de mise en œuvre dans les litiges multipartites, recours dilatoire, etc.) et revêt aussi sa part de risques notamment en cas d'échec (perte de temps, perte d'argent, risque de révéler une partie de ses arguments etc.).

* Intervention de M. Alexandre Job à la "table ronde" de l'AMRAE (www.amrae.fr), commission logistique, du 15 mars 2011 sur le thème : "Les Modes Alternatifs de Résolution des Conflits (MARC) : vers la fin du procès ?" (Voir Gazette de la Chambre N°25).

NDLR: la Chambre Arbitrale Maritime de Paris (CAMP) dispose d'un règlement de médiation/conciliation (Voir http://www.arbitrage-maritime.org/fr/3_reglements.php) et va proposer avant la fin d'année un règlement spécifique "Dispute board".



Quelques sentences récentes

N° 1188 - Riz en sacs sous connaissance - Manquants et avaries à la cargaison - Lettre de garantie donnant compétence à la CAMP - Responsabilité du transporteur pour les manquants (oui), la mouille et les déchirures (partielle).

Le réceptionnaire, porteur d'un connaissance à ordre, a qualité à agir contre le transporteur identifié comme tel sur le connaissance. En application de la Convention de Bruxelles de 1924, le transporteur a été condamné à payer sur base CIF la totalité des manquants mais à hauteur des deux tiers seulement les dommages pour la mouille causée par la condensation, inéluctable sur un vraquier pour la traversée considérée, et de 50 % pour les pertes par coulures, inévitables quels que soient les moyens de surveillance mis en œuvre.

N° 1189 - Cargaison de riz - Assureur subrogé - Recevabilité (oui) - Convention de Bruxelles de 1924 - Droit anglais - Manquants - Faute du transporteur (oui) - Application d'une clause FIOS - Réfaction sur montant des dommages par mouille.

Est recevable l'action de l'assureur, subrogé dans les droits du réceptionnaire, qui a réglé l'indemnité au vendeur dans le cadre d'une délégation de paiement car conforme aux clauses de la police d'assurance.

Les manquants constatés à l'ouverture des cales sont entièrement imputables au transporteur qui a délivré des connaissances sans réserve mais le droit anglais lui permet de bénéficier de la clause FIOS de la charte-partie pour les manquants résultant du déchargement organisé par le réceptionnaire. Le transporteur est responsable des dommages par mouille dus à un arrimage défectueux mais un temps d'attente prolongé sur rade a contribué à aggraver le processus de moisissure et justifié que le Tribunal arbitral accorde une réfaction sur leur montant.

N° 1190 - Contrat d'agence - Refus par le destinataire d'une cargaison de riz avariée après long séjour au port - Responsabilité de l'agent (oui) - Réclamation pour surestaries de conteneurs (partiellement fondée) - Demande reconventionnelle de l'agent (irrecevable).

L'agent de ligne qui n'a pas confirmé au destinataire le déchargement de conteneurs chargés de riz et a entrepris seulement près de 7 mois plus tard des démarches pour remettre la cargaison sans production du connaissance original, n'a pas respecté les termes du contrat d'agence et a commis une faute caractérisée, à l'origine du refus du destinataire d'accepter la cargaison jugée avariée après expertise. Il doit donc réparation à l'armateur de son préjudice.

Mais la demande de l'armateur, basée sur les surestaries des conteneurs, était exagérée en ce qu'elle excédait largement leur valeur et les arbitres ont limité le décompte des surestaries à un montant équivalent au coût du remplacement estimé des conteneurs pendant leur détention. Outre qu'elle n'était pas fondée, la demande reconventionnelle de l'agent de récupérer de l'armateur les sommes qu'il avait été condamné à payer au destinataire par la Cour d'appel de son pays était irrecevable en raison de l'autorité de la chose jugée.

N° 1191 - Riz en sacs sous connaissance à ordre - Assureur subrogé - Loss payee clause - Recevabilité (oui) - Valorisation du préjudice.

Malgré quelques erreurs matérielles dans les pièces produites par le demandeur, il ressort des éléments de fait que le vendeur a encaissé l'indemnité pour le compte de son acheteur à qui il l'a reversée. L'assureur bénéficiant de l'acte de subrogation délivré par le destinataire a donc bien intérêt à agir.

La responsabilité du transporteur n'étant pas contestée, à défaut de mercuriales les arbitres ont valorisé le préjudice sur la base de la facturation CAF augmentée de 5 %.

Pour s'abonner au résumé périodique des sentences, contacter le Secrétariat de la Chambre -16 rue Daunou - 75002 Paris, ou remplissez le formulaire à l'adresse : <http://tinyurl.com/qon9ch>

Pour télécharger gratuitement les résumés des sentences en anglais, cliquez sur le lien ci-dessous :

<http://tinyurl.com/798wqyn>

To download abstracts in English of some recent awards, follow the above link

Une nouvelle forme de "Performance clause", Une anti clause de *hardship* ?

Jean-Yves Thomas
Arbitre maritime

Dans un récent article, le magazine *Tradewinds* relate qu'au cours de négociations de contrats de tonnage de longue durée (COAs), certains affréteurs industriels, mettant à profit un marché des frets qui leur est favorable, tenteraient actuellement d'obtenir des armateurs une garantie de performance s'ajoutant aux obligations découlant du contrat lui-même et/ou de sa charte-partie d'application. Cette garantie serait requise en particulier de la société mère, ou de la holding, à laquelle le fréteur est affilié.

Il est vrai que l'effondrement actuel des marchés du vrac sec ou liquide donne aux affréteurs l'occasion de conclure des contrats à très bon marché en comparaison avec les taux en vigueur au moment de la flambée des frets des années ayant précédé la crise de 2008. Dans l'alternance de marchés successivement à l'avantage des fréteurs puis des affréteurs, chacun essaie, tour à tour, de tirer le meilleur parti de la conjoncture en recherchant les moyens d'en prolonger les effets dans le temps tout en limitant les risques de défauts d'exécution par l'autre partie. Les fluctuations très amples des marchés des années passées ont montré que le nombre de ces défauts n'était pas négligeable et pouvait concerner des sociétés de renom aussi bien dans le camp des fréteurs que dans celui des affréteurs.

En soi, une demande de garantie n'est donc pas anormale lorsque le co-contractant est une société de faible surface, notamment s'il s'agit d'un opérateur, ou statutairement logée dans un pays où il serait difficile d'agir juridiquement contre elle. La forme de cette clause de performance devrait en tout cas être rédigée avec soin et se référer, en les incorporant, aux conditions et exceptions prévues au contrat principal car il ne serait pas acceptable que le garant ait davantage d'obligations que le co-contractant. Par ailleurs, un juriste américain consulté dans l'article de *Tradewinds* met en garde contre les conséquences pouvant affecter les autres sociétés d'un groupe ayant garanti la performance d'une de ses filiales qui se serait révélée défaillante.

Il n'en demeure pas moins qu'il appartient à l'affréteur de choisir son co-contractant en fonction non seulement du prix qui lui est offert mais également de sa surface financière, de sa réputation et de la crédibilité que représentent ses performances passées. Il est quelquefois tentant pour un affréteur de mettre en concurrence de purs opérateurs, qui n'ont pas investi en matériel naval, et des armateurs afin de forcer les taux de fret à la baisse mais, à offres sensiblement égales, opter *in fine* pour un propriétaire de navires, lequel présentera de meilleures assurances pour l'exécution du contrat. Si cet armateur appartient à un groupe, faut-il en outre une garantie provenant de celui-ci ? Il est permis ici de penser que la réciproque, qui consisterait à demander à l'affréteur, s'il est lui-même filiale d'un groupe, une clause de performance de même nature, aurait toute chance d'être refusée.

Paradoxalement, c'est le plus souvent à la demande des affréteurs qu'une clause de *hardship* est insérée dans certains contrats afin de fournir une échappatoire aux co-contractants lorsque survient un événement imprévu rendant l'exécution du contrat très difficile. Si, au demeurant, l'efficacité de cette clause de *hardship* reste à démontrer, celle-ci témoigne de ce que la balance n'est pas toujours égale entre les grands donneurs d'ordre et les armateurs.

L'ordonnance du 16 novembre 2011

Un encouragement à la médiation

Nous avons annoncé (cf. *Gazette N°21, Editorial*) la prochaine transposition de la directive européenne sur la médiation en matière civile et commerciale : voilà qui est fait avec l'ordonnance 2011-1540 du 16 novembre 2011. Le texte a été mis en musique par le décret 2012-66 du 20 janvier 2012, relatif à la résolution amiable des différends, qui en a profité pour créer dans le code de procédure civile un livre entier consacré aux modes de résolution amiable des différends en dehors d'une procédure judiciaire.

On notera que si l'accord auquel parviennent les parties peut être soumis à l'homologation du juge (qui lui donne force exécutoire), on ne sait toujours pas si le juge est à même de contrôler le contenu de l'accord. On devrait, semble-t-il, admettre un contrôle minimal sur le fondement de l'ordre public.

<http://www.avocats-conseils.org/2012/02/20/reunion-du-16-fevrier-2012/>

L'implication dans un contrat vaut acceptation de la clause compromissaire qu'il contient.

Ainsi, la clause compromissaire stipulée dans un contrat de sous-traitance navale est-elle opposable au sous-traitant de second rang, v. Cass. 1ère civ. 24 oct. 2011, n° 10-17.708 :

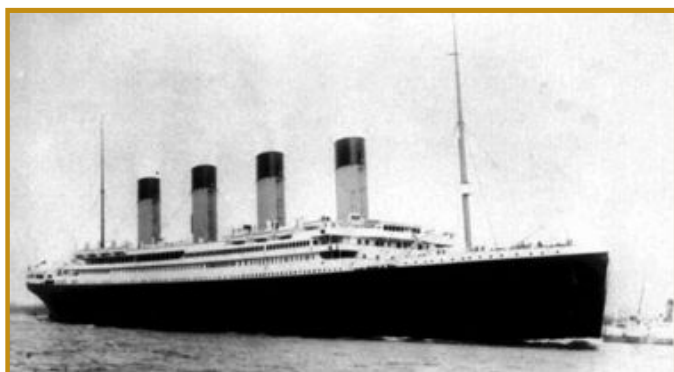
"l'effet de la clause d'arbitrage internationale contenue dans le contrat initial s'étend au sous-traitant qui en a eu connaissance lors de la signature de son contrat et qui est directement impliqué dans l'exécution du premier contrat".

<http://tinyurl.com/ckcx5fa>



Abundans cautela non nocet :

"Une précaution excessive ne fait pas de tort"



"Titanic" - 1912 -

Jauge brute 46328 t.- Longueur 270 m. - 10 ponts.
2435 passagers et 885 membres d'équipage

100 ans après le naufrage du "Titanic", le spécialiste de l'assurance maritime Allianz Global Corporate & Speciality publie un rapport en collaboration avec le Seafarers' International Research Center (SIRC) de l'Université britannique de Cardiff.

Sécurité et maritime 1912 - 2012

Du "Titanic" au "Costa Concordia"

http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/AGCS_safety_and_shipping_report.pdf



DR

"Costa Concordia" - 2006 -

Jauge brute - 114137 t. - Longueur 290 m. - 13 ponts.
3780 passagers et 1100 membres d'équipage

Actes de piraterie

Régis Broudin

Responsable Sinistres - Marine & Yachting,
AXA Corporate Solutions

La piraterie maritime est un phénomène ancien redevenu, depuis quelques années, un des facteurs majeurs affectant le commerce maritime. Il s'agit d'un risque traditionnellement couvert par les assureurs maritimes, principalement sur le volet Risque de Guerre.

Aujourd'hui, lorsqu'on évoque le sujet, on pense à la piraterie telle qu'elle s'est développée de manière impressionnante sur les côtes somaliennes depuis 2007.

La Somalie concentre, en effet, la grande majorité des attaques répertoriées dans le monde, dans un contexte où 80% du trafic maritime à destination de l'Europe transite par le Golfe d'Aden. L'évolution des deux dernières années est marquée par une hausse du nombre d'attaques (219 en 2010 / 237 en 2011). Mais on note, dans le même temps, une baisse du nombre d'attaques réussies (49 en 2010 / 28 en 2011) qui peut s'expliquer par plusieurs raisons :

- La présence militaire sur zone notamment sous l'égide de l'Union Européenne (Opération Atalante) ; celle-ci a été reconduite jusqu'en Décembre 2014.

- La recommandation de *Best Management Practices* (BMP) disponible sur le site du MSCHOA* (*Marine Security Center Horn Of Africa*), initiative de l'Union Européenne en relation avec l'industrie maritime.

- La présence accrue, depuis une période récente, d'équipes de protection embarquées. De plus en plus d'états autorisent cette présence armée à bord des navires. Le BIMCO devrait éditer prochainement un contrat type pour ces prestations de *Private Maritime Security Company* (PMSC). (ndlr : Voir aussi encadré BIMCO page 6).

Sur la même période, il a également pu être constaté une augmentation de 25% du montant moyen des rançons payées (USD 5 M pour un *bulker* et USD 10M pour un *tanker*).

La pratique internationale reconnaît désormais les coûts liés à la libération du navire comme assimilables aux dépenses d'avaries communes imputables aux intérêts cargaison. De nombreux *general average adjustments* ont été émis en ce sens, ou sont en cours d'émission et, à ce jour, aucune contestation avec succès de l'intégration de ces dépenses en avaries communes par un intérêt cargaison n'a été répertoriée.

Des dommages matériels aux navires et aux marchandises, couverts par les assureurs maritimes, peuvent également être occasionnés au cours d'actes de piraterie. On a pu voir par exemple le cas d'un navire incendié par les pirates qui avaient échoué dans leur tentative de prise de contrôle du navire.

En Juillet 2011, de l'autre côté du continent africain, au large de Cotonou, des pirates ont attaqué deux navires en cours d'opération de transfert de gasoil. Les pirates ont coupé les câbles reliant les deux navires, récupéré la pompe de transfert afin de détourner environ 5 000 tonnes de gasoil, transférés vers un autre navire en leur possession.

Les assureurs adaptent constamment leur garantie Risque de Guerre à l'évolution de la situation, notamment par la mise en place de *warranties* (ex : respect des "*Best Management Practices*"). Par ailleurs, un nouveau produit "*Kidnap & Ransom*" est apparu sur le marché Londonien.

Le risque de perte d'exploitation consécutif à l'immobilisation du navire par les pirates peut également être inclus, au cas par cas, dans la garantie des assureurs.

A ce propos, une décision très récente de la *Commercial Court* de Londres dans l'affaire du "*Captain Stefanos*"** retient l'attention en considérant, après interprétation du *wording* de la charte partie applicable, le navire "*off-hire*" durant la détention par les pirates. Rappelons que la durée moyenne de détention s'élève actuellement à 169 jours.

Et surtout, n'oublions pas les 263 marins encore détenus à ce jour.

Annexes (Ndlr) :

* <http://www.mschoa.org/bmp3/Pages/BestManagementPractises.aspx>

** Jugement "*Captain Stefanos*" : http://www.skuld.com/upload/INSIGHT/Piracy/Osmium_Shipping_v_C_128969a.pdf

- Dossier SKULD Piraterie et charte-parties :
<http://www.skuld.com/Insight/Piracy/Charterparties/>



<http://www.saveourseafarers.com/>

La nouvelle loi française sur l'arbitrage :

Vues d'Outre Atlantique

Allocution de M. Yves Fortier, avocat au barreau de Montréal lors de la conférence annuelle de l'AFA, le 28 septembre 2011

"... cette réforme (offre) un cadre législatif favorable à l'arbitrage (...) à la fois moderne, souple et clair. Pour nous, les arbitres et praticiens du système d'arbitrage international, il s'agit d'un grand pas vers l'avant dans la reconnaissance de l'autorité de la juridiction arbitrale et de l'autonomie des parties de choisir ce mode de résolution de leurs différends."

http://www.afa-arbitrage.com/IMG/pdf/M-Yves_Fortier_-_discours.pdf

pour s'abonner

GRATUITEMENT

à la lettre d'information électronique

la Gazette de la Chambre

3 numéros par an

Janvier - Avril - Septembre

Contactez le Secrétariat de la Chambre

16 rue Daunou - 75002 Paris

Tél : 01 42 96 40 41

E Mail : contact@arbitrage-maritime.org



DR

"Bourbon Front"

livré en 2011 - 4250 DWT

Longueur : 88.90 m.

1er d'une nouvelle série de PSV (Ravitailleurs de plate-formes) à étrave inversée de type X-Bow

Équipé d'un système d'échappement, installé juste au dessus de la ligne d'eau, le navire n'a pas de cheminée ce qui permet une vision depuis la passerelle de près de 360°.

<http://tinyurl.com/5rnbnoch>

La collection complète des Gazettes de la Chambre

tous les Tirés à part des articles parus ainsi que des notes et communications diverses dans la rubrique Miscellanées sont disponibles gratuitement sur le site

<http://www.arbitrage-maritime.org/fr/index.php>

La singularité de l'aspect contractuel des constructions neuves au Japon

Francis Baudu
Arbitre maritime

Le développement ci-dessous résulte d'une observation, et d'une longue expérience acquise dans ce pays. Il part d'un constat d'étonnement, de voir combien les chantiers navals japonais participent peu en direct aux exportations de ce pays : en termes de carnet de commandes dans ces chantiers japonais, environ 95 % des commandes est pour compte d'acheteurs japonais.

Pour situer ce dont nous parlons, disons que le Japon, en termes de tonnage et de nombre de navires, est maintenant descendu du premier au troisième rang mondial comme constructeur.

Il existe bien sûr cependant quelques chantiers japonais qui acceptent de contracter directement avec l'acheteur étranger, et acceptent leur équipe de supervision sur leur site, mais ils demeurent une exception.

Un certain nombre de facteurs conduisent à cette situation :

- la barrière culturelle : profondément ancrée, les chantiers japonais ont une vive aversion à contracter avec des étrangers. Inhibition à laquelle s'ajoute celle de recevoir des équipes de supervision de l'acheteur sur leur site, ou de faire des plans en Anglais.

- la langue : conjugée à ce qui précède, la maîtrise de l'anglais est, au Japon, bien moins courante qu'elle ne l'est dans des pays comme la Corée ou la Chine.

- le chantier se dégage du risque contractuel : entre l'acheteur japonais et le chantier japonais, il faut que cela se passe bien. Si la livraison doit être douloureuse, elle le sera entre l'acheteur intermédiaire japonais et l'acheteur étranger, mais le chantier en sortira indemne.

- la banque qui fera son financement au chantier, une banque japonaise, n'aura pas de problème d'évaluation du risque si l'acheteur est une société japonaise, laquelle prendra à son tour celui lié à l'acheteur étranger. En revanche, les banques japonaises n'ont que peu de visibilité sur les acheteurs étrangers. Leur conservatisme souvent leur ferme l'idée d'avoir affaire à un acheteur étranger. Ceci explique que les acheteurs intermédiaires japonais soient bien souvent des maisons de négoce. Le banquier se sentira conforté d'avoir entre le chantier et l'acheteur étranger une société japonaise qui fera tout pour trouver un autre acheteur en cas de défaut du premier.

- Il est une autre singularité : le Japon conserve (combien de temps encore) une forte éthique de comportement. Les métiers de juge ou d'avocat y sont très peu répandus. Les conflits doivent se régler face à face, faute de quoi la partie "inélégante" sortira du jeu. Le Droit japonais, qui remonte à l'époque Meiji, repose sur le Code Napoléon. Autant dire qu'il est complètement inadapté à la réalité de ce pays ! Cela explique encore la difficulté de mettre en face d'un chantier japonais un acheteur occidental qui viendra avec ses juristes. Une des conséquences est qu'il n'existe que peu d'émissions de garanties de restitution d'acomptes entre un chantier et un acheteur japonais. C'est une des raisons importantes des difficultés d'interface avec le monde extérieur.....

La relation chantier - armateur est, au Japon, ce qu'elle était chez nous avant l'apparition d'un choix abondant de chantiers : elle reposait sur des relations d'amitié, et on n'allait pas à la concurrence. Cela continue largement sur ce mode au Japon.

Ajoutons à l'environnement que l'impôt sur les sociétés, au Japon, est de 42 %.

Nous avons planté les éléments d'un paysage qui conduit aux structures contractuelles suivantes en matière d'acquisition de constructions neuves :

Le premier cas est celui de l'acheteur étranger qui veut acquérir le navire : Il doit alors d'abord rechercher et conclure un accord avec une société japonaise, qui, elle-même, contractera la construction neuve avec le chantier choisi. La relation d'amitié entre la société japonaise et le chantier, décrite ci-dessus, va jouer. Autant dire qu'un autre chantier conduit à un autre intermédiaire, et réciproquement. Cela donne un certain confort au chantier, et à son banquier. Le Japonais intermédiaire prendra une marge. Elle couvrira le fait que, souvent, il doit émettre une garantie de restitution d'acomptes en faveur de son acheteur étranger, alors que, lui-même, n'en reçoit aucune du chantier, et de surcroît, les contrats (contrat de construction en amont, contrat de vente de navire en aval) ne sont pas exactement "dos à dos". Dans le cas de tels intermédiaires à peu de surface, ces marges sont fréquemment de 1 %, comme une commission de courtage, avec un risque au-delà de cette marge. Il arrive même parfois que, en cours de construction, on change l'intermédiaire japonais. Souvent, le marketing et la trésorerie de chantiers sont dans les mains de maisons de négoce. Il arrive fréquemment que l'une d'entre elles soit attachée à un chantier donné parce que, dans l'histoire de celui-ci, elle l'a sauvé un jour d'une faillite. Le chantier sera en général au garde-à-vous devant elle. Les marges de revente peuvent alors atteindre 10 %.

Le contrat d'aval, dit contrat de vente de navire, est soit un contrat de construction adapté, souvent même un contrat de construction unique mais tripartite (constructeur, vendeur, acheteur), soit une NSF (Norwegian SaleForm)* pour le cadre contractuel, avec des clauses additionnelles pour les clauses propres aux contrats de construction comme la définition des délais "permissives", des clauses de réajustement de prix, etc.

Pour le Japonais intermédiaire, la commande au chantier est éligible aux déductions de l'I.S., jusqu'à réintégration après la livraison du navire à l'acheteur étranger.

Les clauses de supervision sont toutes des cas particuliers : on va de l'obligation faite à l'acheteur de nommer un superviseur japonais, avec ou sans interdiction de le changer en cours de construction, à parfois même l'accord du chantier à recevoir l'équipe de supervision étrangère. Souvent, ce cas se verra dans les cas de commandes en série où, si cela se passe bien pour le premier navire avec des superviseurs étrangers, le chantier acceptera une équipe étrangère pour le deuxième navire.

Suite de l'article page 6

(*Ndrlr : Voir aussi encadré BIMCO page 6).

BIMCO

Publication d'une nouvelle clause pour les affrètements à temps (une clause semblable pour les affrètements au voyage devrait être publiée très prochainement) "SLOW STEAMING CLAUSE" pour charte-parties à temps :

https://www.bimco.org/Chartering/Clauses/Slow_Steaming_Clause.aspx



Modernisation et mise à jour en coopération avec la Norwegian Shipbrokers Association de la "Saleform" utilisée lors des ventes / achats de navires : "SALEFORM 2012" :

https://www.bimco.org/Chartering/Documents/Sale_and_Purchase/SALEFORM_2012.aspx



Sans vouloir institutionnaliser l'embarquement de gardes armés à bord des navires, BIMCO propose un contrat type pour encadrer leur utilisation : "GUARDCON" :

<https://www.bimco.org/Chartering/Documents/Security/GUARDCON.aspx>



"Bien rédiger la clause compromissoire"

"Commentaires sur la réforme de l'arbitrage en France"

sont deux des articles parus dans la revue trimestrielle "International Arbitration Quaterly" de mars, publiée par le cabinet HFW- Holman Fenwick Willan :

<http://tinyurl.com/bwlpqmy>



Risques et assurances transport (nouvelle édition)
Jean-Patrick Marcq
Arbitre maritime

Analyse complète et opérationnelle des risques de transport des marchandises, de logistique et du commerce international ainsi que les clauses et conditions d'assurances des polices françaises et anglo-saxonnes.

506 pages, 79,00 €

<http://tinyurl.com/6sj42mr>

Suite de l'article de la page 5.

Le cas intermédiaire est l'autorisation par le chantier à recevoir des visiteurs étrangers, qui passeront leurs commentaires à l'acheteur japonais intermédiaire, puis au chantier.

On est parfois confronté, dans ces contrats de ventes de navires, à des difficultés d'enregistrement sous deux registres de pavillon différents, celui du Japonais intermédiaire, et celui de l'acheteur final, dont le dernier acompte ne pourra être versé à la livraison si son enregistrement n'est pas alors terminé pour la prise d'hypothèque par le banquier de l'acheteur étranger, alors que la radiation du registre où l'a inscrit l'intermédiaire japonais n'est pas terminée pour la livraison !

La crise financière récente a quand même eu son cortège d'effets pervers en ce domaine. Alors que tout allait bien depuis des décennies avec ce type de contrats, parfois, même souvent, approximatifs au plan de la rédaction (Japon oblige !), l'acheteur étranger obtenait son financement sans trop de problèmes avec son banquier. Les choses ont changé avec la crise, avec les banquiers occidentaux devenus pointilleux sur la rédaction. Il a bien fallu alors confronter les Japonais à des avocats. Autant dire que, pour une même affaire autrefois simple, le volume des dossiers a triplé.

Le second cas est celui où on entre en plein dans la question des déductions fiscales. L'exercice consiste en général à trouver, soit un armateur, soit un négociant étrangers. Ceux-ci sont intéressés, le premier, à bénéficier d'un financement porté par un tiers, le second à simplement contrôler du tonnage. Ensuite, il faut trouver une P.M.E. japonaise bénéficiaire. Cela réuni, on va voir le chantier (ami de la P.M.E. japonaise, cela va sans dire). La P.M.E. japonaise lui commande le navire et, auprès d'une banque locale, obtient son financement, contre une charte-partie avec l'armateur ou le négociant étranger, qui doit être accepté par le banquier japonais. Toutes ces chartes, à quelques exceptions près, sont des *leasings* donc avec options d'achat, soit des locations-ventes donc avec obligation d'achat par l'affrèteur étranger. L'intérêt pour la PME japonaise est la déduction de l'investissement de son I.S. C'est ainsi que, au gré des années, l'auteur a transformé en armateurs des fabricants de pantalons, de serviettes, de piscines, même un ... *cyclobookmaker*, organisateur de courses cyclistes ! Certains, au demeurant, étaient de vrais armateurs. (Ils étaient obligés, évidemment, de faire un contrat d'armement de leur navire, de management, avec des tiers, pour honorer leurs obligations de t/c). Malgré un Yen très fort ces dernières années, il faut considérer que le financement japonais est à taux presque nul, qu'on ne pratique presque pas l'arbitrage des taux de change dans ce pays, et que le point mort du retour sur investissement est de moins 40 % ! C'est dire que l'on arrive pour l'affrèteur à obtenir quand même des valeurs actualisées attractives. Evidemment, l'affrèteur n'a pas, même si son but ultime est l'acquisition du navire, la possibilité d'envoyer ses superviseurs dans le chantier. Celui-ci va parfois tolérer des "visiteurs" de sa part, et il aura dans certaines limites son mot à dire pour la spécification. Toujours est-il que ce genre de schéma a quand même, dans un gros chantier et avec un gros armateur japonais, conduit à un rebut du navire par l'affrèteur à la livraison, ce qui ne se serait pas passé s'il avait pu au moins avoir des gens à lui sur le chantier, même sans autorité. Il est intéressant de voir que, livré par le chantier au Japon à l'armateur japonais, le navire a été rebuté à Singapour par l'affrèteur : son armateur a réussi à le renvoyer au Japon, à refaire la salle des machines, et à revenir le livrer dans ses jours de planche contractuels. Pas un avocat n'est intervenu.

Ces schémas se pratiquent surtout dans le Japon du Sud-Ouest, où est concentré 80 % du shipping japonais qui est constitué principalement de ces petites ou moyennes structures.

Un pays de comportement, pas un pays de droit.

Documentation

Sur le site de la Chambre www.arbitrage-maritime.org vous pouvez télécharger gratuitement tous les numéros de "La Gazette de la Chambre" déjà parus ainsi que les "Tirés à part" de tous les articles qui ont été publiés.

Divers autres articles et communications sont également disponibles gratuitement dans la rubrique "Miscellanées": http://www.arbitrage-maritime.org/fr/4_miscellanees.php

Est ce que le législateur européen comprend le principe de couverture des P&I Clubs ?

Voilà la question récemment posée par le rédacteur en chef du magazine électronique www.maritimewatch.eu.

Avec l'embargo sur le brut iranien en janvier, l'Europe interdit, sous peine de sanctions, toute couverture d'assurance P&I Club pour les pétroliers transportant non seulement du brut iranien entre l'Iran et l'Europe mais aussi entre l'Iran et les pays extérieurs à l'Europe.

L'Inde ayant, par exemple, déclaré, tout à fait légalement, qu'elle continuerait à importer du brut iranien, qu'advierait-il si un pétrolier "iranien" avait une avarie grave occasionnant une pollution importante en Méditerranée ? demande l'International Group de P&I clubs. Est ce que l'assureur de l'armateur prendra en charge cette pollution et les dommages aux victimes ?

Avec les contrats de réassurances, même si l'assureur P&I est iranien, l'interdiction de transactions financières avec Téhéran pourrait empêcher le règlement de n'importe quelle réclamation de responsabilité.

Le J.O. de l'U.E. du 23 janvier 2012 : <http://tinyurl.com/7qd9kd4>

La Foire Aux Questions de l'International Group : <http://www.igpandi.org/News+and+Information/News/2012/205>

Actualité de la Chambre

Le président Delebecque, accompagné de quelques arbitres maritimes, a eu l'occasion de présenter la Chambre lors de plusieurs tables rondes organisées récemment à Paris et à Londres auprès de courtiers maritimes ou assureurs et de représentants de P&I Clubs.

A l'occasion de ces réunions, plusieurs questions ont été posées par les participants ; il nous semble intéressant d'en reproduire les principales pour éclairer nos lecteurs sur les possibilités et avantages de la Chambre.



Paris Janvier 2012
Dans les locaux de Barry Rogliano Salles et Cap Marine

Question : Peut-on en tant que détenteur du connaissance (ou courtier d'assurance), imposer la CAMP dans les lettres de garantie au P&I Club ? Et peut-on résister à la pression des Clubs qui veulent imposer la référence à la charte-partie, alors que le détenteur n'a pas eu connaissance des termes de la charte-partie ?

Réponse : Oui, le détenteur du connaissance est titulaire du droit d'action contre le transporteur. C'est généralement à l'occasion du déchargement, lorsque sont constatés des dommages à la cargaison, que sous la menace de saisie du navire ou pour obtenir la mainlevée de la saisie qu'est requise une lettre de garantie, le plus souvent délivrée par le P&I Club de l'armateur.

La rédaction de la lettre de garantie donne lieu à une négociation entre le tiers porteur du connaissance ou les assureurs subrogés à ses droits et le Club du transporteur au cours de laquelle peut être désignée la juridiction compétente pour statuer sur le litige naissant.

(ndlr : v. *Droit Maritime. Bonassies et Scapel - 1172*)

Q. La CAMP peut-elle gérer des affaires en droit anglais ?

R. Oui la Chambre et ses arbitres sont à même de juger en droit français et anglais, voire autre. Voici, par exemple, un texte de clause en anglais :

This contract shall be governed and construed in accordance with the French law or alternatively with the law otherwise formally agreed by the parties..

Any dispute arising out of or in connection with this contract, including its existence,

validity or termination, shall be referred to and finally resolved by arbitration in Paris in accordance with the Arbitration Rules and the Mediation Rules of the Chambre Arbitrale Maritime de Paris, 16 rue Daunou 75002 Paris, in force at the commencement of the arbitration proceedings, which rules are deemed to be incorporated by reference in this clause.

Q. Peut-on saisir la CAMP en se présentant intuitu personae sans avocat ?

R. Oui, le but principal de l'arbitrage est la solution des litiges ; une partie peut parfaitement introduire la demande d'arbitrage et plaider sa cause directement devant les arbitres, toutefois, elle peut, à tout moment, se faire assister d'un avocat si l'évolution de ses discussions avec son adversaire le nécessite.

Q. Quid du délai de traitement des dossiers par la CAMP ?

R. La sentence est rendue normalement dans un délai de six mois, sauf prolongations accordées par le Président du Comité de la Chambre. La sentence est immédiatement notifiée aux parties après relecture par les membres du Comité.

Q. Quid du coût de l'arbitrage auprès de la CAMP ?

R. La Chambre offre des délais relativement courts et des coûts raisonnables

Par exemple :

3.850 € pour un total de demandes de 15.000 €

11.800 € pour 100.000 € de demandes

29.600 € pour 500.000 € de demandes

45.900 € pour 1.000.000 € de demandes



Londres Janvier 2012
Dans les locaux du West of England

Q. A t'on la possibilité de récuser l'arbitre unique ?

R. Oui, s'il ne s'est pas spontanément récusé de lui-même et si son indépendance vis-à-vis des parties peut être mise en doute, un arbitre unique ou un arbitre nommé par l'une des parties ou par le Comité de la Chambre peut être récusé par l'une des parties. De même, lorsqu'il a, par exemple, donné un avis antérieur sur l'affaire, lorsqu'il est l'avocat ou le conseil habituel de l'une des parties ou d'une société du même groupe que l'une des parties, ou encore, lorsqu'il est l'associé ou le collaborateur de l'avocat ou du conseil habituel de l'une des parties ou d'une société du même groupe que l'une des parties.

La partie voulant récuser un arbitre présente par écrit sa demande motivée de récusation.

Le Comité de la Chambre statue sur cette demande en ayant, au préalable demandé à l'arbitre qui a fait l'objet de la demande de récusation à faire connaître son point de vue sur les motifs de cette récusation. Selon la nature de ces motifs, le Comité de la Chambre statue ensuite par décision notifiée aux arbitres et aux parties, sur la récusation ou sur le refus.

Q. La saisine de la CAMP peut elle interrompre la prescription ?

R. Oui, La réception de la demande, même à titre conservatoire, par la Chambre Arbitrale vaut interruption de la prescription de l'action, telle qu'elle est établie par la loi ou par le contrat.



Philippe Boisson, docteur en droit, arbitre maritime, a été élu Président de l'AFDM Association Française du Droit Maritime

<http://www.afdm.asso.fr>

L'association a vocation à réunir les spécialistes du droit des activités maritimes, plus de 360 personnes concernées par la mer et les activités maritimes, juristes de sociétés maritimes, professeurs de droit, avocats, magistrats, experts maritimes, journalistes...

Naufrage de l'“Erika”

La Cour de cassation pourrait annuler la procédure judiciaire ?

L'avis de l'avocat général fait valoir que le naufrage est survenu en dehors des eaux territoriales et que le navire battait pavillon maltais, la justice française n'était donc pas compétente.

L'interview dans le journal “Le Monde” du président de la Chambre, le lendemain de cette annonce : <http://tinyurl.com/c5t7ke3>

Attention à votre clause d'arbitrage Vérifiez sa rédaction

La clause d'arbitrage ou le compromis d'arbitrage doivent mentionner :

**la Chambre Arbitrale
Maritime de Paris**

&

son règlement

[Exemple en français ici](#)

[Exemple en anglais ici](#)



Internet, source inépuisable d'informations

Le World Wide Web (www), littéralement la "toile" (d'araignée) mondiale permet de consulter via des hyperliens les sites du monde entier. Nous avons compilé et sélectionné plusieurs sites offrant en accès libre une multitude d'informations que nous avons groupées sous diverses rubriques. Certains peuvent paraître faire double emploi, à chacun de choisir le site lui convenant le mieux. Nous invitons nos lecteurs à cliquer sur ces liens et à explorer les sites répertoriés.

Cette page, dont l'adresse directe

<http://tinyurl.com/CAMPG28W>

peut être enregistrée dans votre navigateur, a été conçue comme une véritable "Boîte à outils" ou plus exactement "Boîte à e-outils".

Bonne "e-navigation"

Juridique

- Glossary of maritime law terms : <http://www.mcgill.ca/maritimelaw/glossaries/>
 - Dictionnaire juridique : <http://www.dictionnaire-juridique.com/lexique-juridique.php>
 - Arbitrage : www.arbitrage-maritime.org
- ### Maritime
- Lexique des termes de marine (Fran.) : <http://www.netmarine.net/guides/dico/index.htm>
 - Maritime terms (Eng.) Classés par catégories : <http://www.marineterms.com/marine-terms/chartering-terms.html>
 - Glossary of shipping terms (Eng) : http://www.marad.dot.gov/documents/Glossary_final.pdf
 - Chartering abbreviations and Shipping terms : <http://www.searates.com/reference/glossary/>
 - Glossary of chartering terms : <http://www.seaschott.com/chrtring.html>
 - Glossaire des Courtiers Maritimes français : <http://www.french-shipbrokers.org/fr/frameset.asp?frame=glossaire>
 - Règles d'interprétation des staries sous charte partie au voyage : <http://www.arbitrage-maritime.org/fr/Misc/voylayrules93.pdf>
 - Calculateur droits de passage Canal de Suez : <http://www.suezcanal.gov.eg/calc.aspx>
 - Supply chain & Logistics Glossary : <http://www.tli.gatech.edu/apps/glossary/>

Assurances

- Le glossaire de l'assurance : <http://tinyurl.com/7g3abkn>
- Insurance, maritime, financial glossary : <http://www.insurexchange.com/glossary/list.htm>

Financier

- Glossaire financier (Eng) : <http://www.investopedia.com/terms/a/>
- ### Commerce international
- Glossaire des termes financiers et commerciaux de la CCI (Français / Anglais / Espagnol) : <http://legacy.intracen.org/tfs/docs/glossary/index.htm>

- International Trade and transport glossary : http://www.foreign-trade.com/reference/terms_a.cfm
- Lexique des transports : <http://www.lexiquetransport.fr/index.php>
- Incoterms : <http://www.foreign-trade.com/reference/incoterms.cfm>
- International Terms of payments : <http://www.foreign-trade.com/reference/payment.cfm>
- Organisation mondiale des douanes : <http://www.wcoomd.org/tariff/>

Marine / Météorologie

- Tous les ports du monde : <http://portfocus.com/>

- Météo et météo marine : <http://tinyurl.com/meteo-f>
- Météo marine Monde (eng.) : <http://www.oceanweather.com/data/index.html>
<http://www.wxusa.com/international/A.htm>
- France Météo : <http://france.meteofrance.com/france/mer>
- Carte des vents : <http://www.xcweather.co.uk/?Loc=FR>
- Vents et houle : <http://www.windguru.cz/fr/index.php>
- Annuaire des marées : "France" : <http://maree.info/>
"Monde" : http://www.shom.fr/ann_marees/cgi-bin/predit_ext/choixp
- La météo "Monde" en temps réel : <http://tinyurl.com/8a27wcl>
- Calculateur de distances entre les principaux ports : <http://www1.axsmarine.com/distance/> (Login préalable gratuit)
<http://www.portworld.com/map/>
- Positionnement des navires en temps réel : <http://www.marinetraffic.com/ais/fr/default.aspx>
- Base de données des navires et des compagnies maritimes : <http://www.equasis.org/EquasisWeb/public/HomePage> (Login préalable gratuit)
- Guide technique Coque et machine : <http://TinyURL.com/Hull-Machinery-Guide>
- Prix des soutes en temps réel : <http://tinyurl.com/6psezbm>

Dictionnaires

- Divers dictionnaires marins : http://www.lexilogos.com/dictionnaire_maritime.htm
- Lexique français de la marine nationale : <http://tinyurl.com/834kjqc>
- Acronymes : <http://www.acronymsearch.com/>
<http://www.acronymfinder.com>
- Abréviations de la marine marchande : <http://www.marine-marchande.net/Divers/abreviations-1.htm>
- Dictionnaire maritime : <http://www.m-i-link.com/dictionary/default.asp>

Traducteurs

- Traduction multi langues (une cinquantaine) : <http://www.langtolang.com>
- Site de dictionnaires et traductions multiples en ligne : http://www.lexilogos.com/anglais_langue_dictionnaires.htm

Cartes / Divers

- Les cartes et informations diverses compilées par la CIA : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/refmaps.html>
- Toutes les cartes : <http://www.lib.utexas.edu/maps/world.html>
- Cartes du monde pays et territoires : <http://www.sitesatlas.com/Maps/Info/countries.htm>
- les fuseaux horaires : <http://www.foreign-trade.com/reference/map.cfm>

Convertisseurs

- Convertisseur universel : http://education.yahoo.com/reference/weights_and_measures/
- Online Conversion, plus de 5 000 unités et 50 000 conversions possibles : <http://www.onlineconversion.com/>
- Convertisseur de monnaies : <http://www.xe.com/ucc/>

Internet informatique, divers

- Glossaire des termes internet (Eng.) : <http://www.matisse.net/files/glossary.html>
- Annuaire international de moteurs de recherches : <http://www.searchenginecolossus.com/>
- Codes téléphoniques internationaux ; Comment téléphoner de n'importe où pour n'importe où dans le monde : <http://www.countrycallingcodes.com/>
- Pratique et astuces PC : <http://www.pcastuces.com/pratique/default.htm>
- Pratique et astuces Mac : <http://www.osxfacile.com/>
- Polices de caractères : <http://www.dafont.com/fr/>





18/01 Lloyd's List - L'Arabie Saoudite prévoit de doubler sa capacité de raffinerie dans les 10 ans à venir pour faire face à la demande chinoise.

18/01 Commodesk - Le "Baltic Dry Index", indice qui représente le coût du fret de vrac sec sur 24 routes maritimes au plus bas depuis 2 ans. Pour les "Capesize", navires qui doivent contourner les caps en raison de leur taille, les revenus, sur ce segment, sont descendus en dessous des coûts d'exploitation.

20/01 Lloyd's List - L'armement Maersk annonce son intention de prendre livraison des 20 porte-conteneurs de 18000 TEU déjà commandés mais va annuler l'option d'achat des 10 porte-conteneurs supplémentaires initialement prévus.

21/01 Maritime journal - Il reste de nombreuses questions à régler sur le processus d'accréditation des sociétés de protection privées et armées sur des navires marchands, notamment le cas où un pirate serait tué pendant un combat.

23/01 L'Antenne - L'Union Européenne impose à l'Iran un embargo pétrolier sans précédent afin de sanctionner celui-ci pour son programme nucléaire (Ndlr. Voir aussi l'encadré page 6).

23/01 L'échotouristique - Suite au naufrage du "Costa Concordia", la législation européenne transpose la convention d'Athènes de 2002 et introduit une responsabilité objective de l'armateur. Il n'y a plus besoin de prouver une faute pour pouvoir se retourner contre lui et ses assureurs. Cette loi sera applicable à la fin de l'année 2012.

23/01 Lloyd's List - Du fait de la forte demande sud américaine et d'une consommation nationale moindre, l'export des produits raffinés des USA excède l'importation, pour la 1ère fois en plus de 60 ans.

01/02 Tradewinds - La moitié des chantiers navals chinois devraient disparaître à l'horizon 2014.

03/02 Lloyd's List - La Chine prévoit d'augmenter de 45% son importation de gaz en 2012.

06/02 Les Echos - Le nouveau terminal méthanier de Dunkerque dont la construction vient de commencer sera le 4ème terminal français après Montoir de Bretagne et 2 unités à Fos sur mer, il représentera 20% de la consommation française de gaz.

09/02 Lloyd's List - Si tous les projets concernant le gaz liquéfié enregistrés actuellement aboutissent, la demande de navires LNG devrait doubler à l'horizon 2020 avec un besoin de 352 navires supplémentaires.

17/02 JMM - 19 pays africains sont désormais des producteurs majeurs de pétrole et de gaz. De nouvelles découvertes en Tanzanie, Mozambique, Ouganda et au Ghana leur permettent d'accéder au rang de producteur aux côtés du Nigeria, de l'Angola, de l'Égypte, de la Libye et du Soudan...



"Dockwise-Vanguard"

Vue d'artiste - Document Dockwise

Transporteur de colis lourds semi-submersible prévu sortir des chantiers Hyundai Heavy Industries en octobre 2012 pour le compte de l'armateur néerlandais Dockwise

Dimensions utiles du pont principal :
275m x 70m "sans restriction de longueur" d'après Der Norsk Veritas
Port en lourd 117000t.

<http://www.dockwise.com/vanguard/>

17/02 JMM - La forme de radoub N°10 de Marseille, une des plus grandes d'Europe, (465m x 85m) touchée par le premier choc pétrolier, conçue à l'origine pour les supertankers, pourrait, si elle est remise en service fin 2014, accueillir les grands navires de plaisance et les unités en construction dont la taille est supérieure à 330m.

29/02 Les Afriques - La Chine qui a financé 50% de la construction du nouveau complexe portuaire de Kribi au Cameroun, près de Douala, a la volonté d'en assurer la gestion, le groupe Bolloré est aussi sur les rangs.

29/02 Maghreb émergent info - Plusieurs armateurs de lignes présents en Algérie viennent de signifier aux opérateurs algériens leur décision unilatérale de ne plus accepter de fret FOB face aux tracasseries de l'administration pour le rapatriement des devises.

02/03 Econostrum - La Grèce et la Chine ont convenu de renforcer leur coopération maritime pour offrir aux produits chinois un accès aux marchés de l'UE et des Balkans via le port du Pirée mais aussi via un port en construction en Crète, à Tambaki, et via le port de Kavala dans le Nord-Est de la Grèce à deux pas des frontières bulgares et turques.

06/03 Gulfnews - La production de pétrole irakien a dépassé les 3 millions de barils jour pour la 1ère fois depuis 30 ans, l'Irak a

l'ambition d'augmenter sa production après des années de sanctions et de guerre.

07/03 Dawn - Le gouvernement pakistanais prévoit de privatiser sa compagnie maritime étatique PNSC (Pakistan National Shipping Corporation) et, dans un 1er temps, a décidé de ne plus lui donner systématiquement la priorité pour les transports du secteur public.

09/03 JMM - Les sanctions contre l'Iran, 2è fournisseur de pétrole de l'Inde et 3è pour le Japon compliquent leurs importations, ces 2 pays vont devoir trouver de nouvelles compagnies d'assurances en Asie, Russie ou au Moyen Orient, mais de tels changements demandent des mois d'évaluation. (Ndlr. Voir aussi l'encadré p.6).

13/03 Xinhua - La Chine, dans son 12e Plan quinquennal (2011-2015), prévoit de renforcer son industrie de la construction navale et s'efforcera de prendre la tête mondiale de ce secteur d'ici 2015.

20/03 Asiasis - Des chantiers européens s'associent à des chantiers chinois pour construire des navires de croisières adaptés au marché local.

23/03 JMM -- Sur les 4 dernières années, la valorisation des 80 plus grandes entreprises maritimes a perdu 44%.

23/03 China Daily - Afin d'assurer sa sécurité énergétique, la Chine pourrait créer, pour l'importation de pétrole, son propre système maritime intégré reposant sur des compagnies maritimes, des assurances et des raffineries étatiques.

05/04 JMM - M. Raymond Vidil, président de Marfret, a été élu à la présidence d'Armateurs de France. Il a profité de la campagne électorale pour plaider pour une vigoureuse politique maritime, annonçant une sortie de crise au mieux en 2013.



Chambre Arbitrale Maritime de Paris

16, rue Daunou - 75002 Paris

Tel : 33-(0)1 42 96 40 41

Fax : 33-(0)1 42 96 40 42

Secrétariat :

contact@arbitrage-maritime.org

Gazette de la Chambre :

editeur@arbitrage-maritime.org

Site web :

<http://www.arbitrage-maritime.org>

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.

Droit français, droit anglais...

4 raisons de choisir
l'Arbitrage Maritime
à Paris

Technicité des arbitres
Choix des arbitres
Rapidité de la procédure
Coût réduit

Chambre Arbitrale
Maritime
de Paris

www.arbitrage-maritime.org
Tél: 01 42 96 40 41