

# 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

(Janvier - Avril - Septembre)

Numéro 36 - Hiver 2014 / 2015



" Ubi societa, ibi jus"

### Surestaries dans le contrat de vente maritime

Capt. Mamadou Sow

Managing director

Globe Chartering Casablanca

[www.globechartering.com](http://www.globechartering.com)

Contrairement au contrat d'affrètement au voyage, dans le contrat de vente maritime, la victime du dommage lié à la perte de temps n'est plus directement le navire (fréteur), mais l'affréteur. C'est donc, pour reprendre l'expression de Roger Sepkes (*"Writing laytime and demurrage clauses in sales contracts to cover part cargoes"*, *Advanced Demurrage workshop, Asdem, May 2010, Geneva*), à ce dernier qu'appartient le navire. Tout se passe donc comme si l'affréteur - même au voyage - gérait commercialement le navire.

En simplifiant quelque peu les choses, on pourrait dire que, dans un port donné, les surestaries nées dans le cadre du contrat de vente correspondent systématiquement à celles qui - dans le même port - seraient dues au fréteur. Un tel raisonnement, cependant, fait une part trop belle à l'aspect indemnitaire des surestaries (I), et ne tient pas suffisamment compte de l'autonomie des clauses de surestaries/vente par rapport à leurs homologues des chartes-parties (II).

#### L'aspect indemnitaire des surestaries dans le contrat de vente

Envisagées sous le seul angle de l'équilibre économique du contrat, les surestaries/vente ne seraient rien d'autre que l'indemnité versée à l'affréteur par son cocontractant/vente pour compenser précisément les frais de surestaries dues dans le cadre de la charte-partie. La nature indemnitaire des surestaries/vente ne serait que la résultante de la symétrie entre les obligations temporelles de la charte et celles du contrat de vente, dès lors que ces deux conventions s'inscrivent économiquement dans un même bloc contractuel. En jurisprudence, on a pu tirer du renvoi de la clause de surestaries/vente au taux de surestaries donné par la charte-partie une conséquence sur cette nature indemnitaire (*"Fal Oil v. Petronas"*, [2003] EWCH 2225 (Comm). <http://goo.gl/kP1kwU>); la High Court ayant considéré que l'obligation de payer les surestaries n'était pas une obligation indépendante pouvant prospérer en dehors des prérogatives de la charte-partie (Ce jugement sera ultérieurement renversé par la Court of Appeal (v. *"The Devon"*, [2004] 2 Lloyd's Rep 282 <http://goo.gl/ZN7M9V>).

En droit maritime français, le caractère indemnitaire des surestaries/vente ne va pas de soi, dès lors que ces sommes sont considérées comme un supplément de fret. L'acheteur CFR, en payant des surestaries à son cocontractant, ne fait que payer le (supplément de) fret convenu dans le contrat de vente CFR. La vente opère le report des surestaries dues par l'affréteur sur le dernier maillon de la chaîne, l'acheteur final.

En tout cas, des clauses de temps claires doivent être expressément stipulées dans le contrat de vente. Toute clause de renvoi à la charte se doit d'être très explicite : le simple renvoi consistant dans la formule *"demurrage as per charterparty"* ne suffira pas pour transposer intégralement toutes les clauses de temps de la charte dans le contrat de vente. Certains spécialistes ont pu suggérer d'insérer une clause opérant par plafonnement, du type : *"it is understood that the seller will not charge demurrage in excess of the total amount they incur on the voyage"*. Mais, si cette formule a le mérite d'instituer une limitation de responsabilité ou de réparation (pour surestaries) au bénéfice de l'acheteur, il reste qu'elle ne suffit pas à assurer au créancier le recouvrement de toutes les surestaries nées au port de décharge. Elle n'opère en effet que dans un seul sens : elle plafonne le montant des surestaries payées par l'acheteur CFR à celui des surestaries payées par le vendeur CFR/affréteur au port de déchargement ; mais elle ne fait pas obstacle à ce que l'acheteur CFR paye moins de surestaries que celles dues sous l'empire de la charte-partie. En cela, cette clause, en ne se souciant que de la protection financière de l'acheteur, ne saurait à elle seule conférer un caractère indemnitaire parfait aux surestaries nées dans un contrat de vente.

Il apparaît donc que le caractère indemnitaire des surestaries/vente n'a rien d'automatique ; sa mise en œuvre exige ainsi une vigilance particulière dans la rédaction des clauses de temps en général et de celles de surestaries en particulier. En effet, malgré le lien économique étroit entre ces deux conventions, les clauses de temps, de surestaries, contenues dans le contrat de vente restent, sauf dispositions contraires, autonomes par rapport à celles de la charte-partie.

#### L'autonomie des clauses de surestaries dans le contrat de vente

En l'absence d'une référence claire à la charte-partie, les clauses de temps contenues dans le contrat de vente doivent, par principe, être interprétées indépendamment du contrat d'affrètement. En droit, le raisonnement est implacable : le principe de l'effet relatif du contrat s'oppose en effet à ce que vendeur FOB et acheteur CFR soient rendus débiteurs des obligations temporelles contenues dans la charte-partie à laquelle ils ne font pas parties. Ainsi, nonobstant la dialectique temporelle qui s'opère entre ces deux conventions, il y a, *a priori*, une présomption d'indépendance des clauses de temps contenues dans le contrat de vente maritime.

## Suite de l'article "surestaries dans le contrat de vente maritime".

Ce principe d'indépendance a été récemment réaffirmé par la *Court of Appeal* dans l'affaire "NYK Bulkship (Atlantic) N.V. v Cargill International S.A." (<http://goo.gl/0i4psK>). Du reste, le droit anglais a posé en règle, dès le début du XXe siècle, que rien n'interdisait au vendeur CIF de faire du bénéfice avec les clauses de surestaries contenues dans le contrat de vente (Voir *Houlder Brothers and Co v. "The Commissioners of Public Works"* [1908] AC 276 (<http://goo.gl/AVBFCs>)).

Cet aspect spéculatif des surestaries, s'il n'est pas totalement méconnu d'un bon nombre de petits opérateurs import/export des pays en développement, est très souvent relégué au second plan, du moins dans la négociation des contrats de vente maritime. Qu'ils soient acheteurs ou vendeurs, rares sont ceux parmi eux qui négocient réellement les clauses de temps dans le contrat de vente. Il arrive en effet qu'un acheteur FOB s'engage –dans la charte- sur une cadence de chargement avant même de s'assurer que son fournisseur (vendeur FOB) dispose de moyens logistiques pouvant assurer la cadence convenue dans la charte. De même, nous avons pu être confrontés à des cas où l'affréteur/acheteur FOB s'était engagé sur la clause SHINC lors même que le vendeur ne pouvait garantir un chargement les dimanches et jours fériés.

Il nous semble ainsi important de rappeler que si, du point de vue juridique, la vente et l'affrètement restent des contrats indépendants, l'affréteur n'a cependant pas intérêt à s'engager dans l'un en ignorant le dispositif temporel de l'autre. Ainsi, l'acheteur FOB gagnera à ce que la "delivery ou shipment period" ne soit pas fixée en fin de planche (*LayCan*), et que les staries (*Laytime*) allouées par la charte-partie au port de chargement soient, si possible, supérieures ou égales au temps alloué dans le contrat de vente.

C'est aussi ici l'occasion de souligner que le droit commun de l'affrètement au voyage ne peut être fidèlement transposé dans le régime du contrat de vente, fût-il maritime. Ainsi, l'affréteur/vendeur CFR ne doit pas perdre de vue qu'en *Common law*, il n'y a pas d'obligation implicite pour l'acheteur CFR de décharger la cargaison (voir *Congimex v. Tradax* [1983] 1 LLR 250), moins encore de le faire avec une cadence donnée (*La clause 13 de Gafta n°100 pose cependant que "discharge shall be as fast as the vessel can deliver in accordance with the custom of the port..."*). Ce qui d'ailleurs, à notre sens, peut paraître contradictoire avec l'esprit de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, laquelle pose dans son article 60 une obligation, pour l'acheteur, de prendre livraison en retirant les marchandises, et en accomplissant tout acte qu'on peut raisonnablement attendre de lui pour permettre au vendeur d'effectuer la livraison.

Dans le même ordre d'idée, il nous semble également important de signaler que les interprétations des clauses de temps contenues dans le contrat de vente obéissent parfois moins aux fondamentaux du droit des surestaries qu'aux principes du droit commun des contrats. Ainsi, dans l'affaire *The World Navigator* ((1991), 1 Lloyd's Rep. 277), le vendeur FOB a été jugé responsable de tous les frais résultant du retard du navire, en plus des surestaries, et ce pour n'avoir pas suffisamment coopéré pour faire accoster le navire. De même, il pourrait être tenu responsable, en plus des surestaries, des dommages-intérêts pour pertes subies à cause de la fluctuation du prix de la cargaison dont le chargement serait intervenu hors de la *delivery period* convenue dans le contrat de vente. On retrouve là une différence par rapport à une créance de surestaries sous l'empire du contrat d'affrètement au voyage. Dans celui-ci en effet, il a pu être statué que le fréteur ne pouvait, en plus des surestaries, bénéficier des dommages-intérêts [sur la base] de la seule violation de la clause des staries (dépassement du *Laytime*) Voir "The Luxmar" [2006] 2 Lloyd's Rep 543 .

Au-delà de leurs enseignements, les décisions évoquées laissent entendre que, malgré la proximité des clauses de temps contenues dans les deux conventions, les parties au contrat de vente ne doivent pas, en rédigeant de telles clauses, avoir l'impression de subir la dictature de la charte-partie (*dans la pratique, il arrive souvent que le contrat de vente maritime renvoie à la charte-partie, encore inexistante*). Le risque de voir des clauses de temps incorporées dans le contrat de vente perdre l'effectivité escomptée est toujours là : les mêmes stipulations n'ayant pas toujours les mêmes incidences selon que l'on se trouve dans l'un ou l'autre des contrats\*.

\* (Dans l'affaire *Soufflet Négoce c. Bunge SA* ([2010] EWCA Civ 1102) <http://goo.gl/y8Fue> , un vendeur FOB, ayant retardé le chargement du navire au motif que, après inspection, il aurait trouvé les cales du navire impropres au chargement de l'orge fourragère, a été tenu responsable de ce temps perdu. La *Court of Appeal* a en effet estimé que le vendeur FOB n'avait aucun intérêt légitime [à défendre] en refusant de charger la cargaison, en ce que la responsabilité résultant de la défaillance commerciale du navire et les risques y afférents incombait à l'acheteur FOB/Affréteur. Dans un contrat d'affrètement au voyage, l'affréteur aurait pu, sous réserve des dispositions de la charte, suspendre le temps pour cause d'innavigabilité commerciale du navire).