

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 "

Peut-on reprocher à un armateur de tirer profit d'une rupture de charte imputable à l'affréteur ?

Philippe Delebecque
Arbitre maritime

C'est en substance la question posée par l'affaire du "New Flamenco" (Fulton Shipping Inc. of Panama v Globalia Business Travel SAU – QBD (Comm. Ct.) (Popplewed J) 2014 EWHC 1547 (Comm.) – 21 mai 2014 <http://goo.gl/EcacaK>).

Ce petit navire de croisière avait été frété à temps (*NYPE form*) en février 2004 pour une durée de près de 5 ans et demi. Le 28 octobre 2007, un peu plus de deux ans avant l'expiration du terme du contrat, l'affréteur avait restitué le navire, ce qui constituait – incontestablement – une rupture anticipée de la charte autorisant le fréteur à réclamer un dédommagement (un peu plus de 7 M euros en raison de la non-perception des loyers dus entre octobre 2007 et novembre 2009).

L'armateur avait cependant, en octobre 2007, quelques jours avant la restitution du navire, passé un compromis de vente pour une somme de plus de 23 M USD. Dans ces conditions, l'affréteur entendait tirer, lui aussi, profit de cette vente réalisée dans d'excellentes conditions financières, sachant qu'en novembre 2009 la valeur du navire n'était plus que de 7 M USD. En d'autres termes, l'affréteur prétendait qu'il était lui-même à l'origine de la bonne affaire de l'armateur, compte tenu de la restitution anticipée du navire, et qu'il fallait nécessairement en tenir compte dans le dédommagement dû à l'armateur ("*the owner had to give credit for the difference*"), raisonnement que les arbitres saisis de l'affaire avaient suivi.

La décision a été renversée en appel au motif que le bénéfice réalisé par l'armateur n'avait aucun lien de causalité juridique avec la rupture de la charte ("*it was not a benefit which was legally caused by the breach*"). Autrement dit, la différence de prix du navire entre octobre 2007 et novembre 2009 n'était en rien liée à la rupture de la charte et ne tenait qu'à la chute du marché : l'affréteur ne pouvait donc en tirer argument pour refuser tout dédommagement voire pour en atténuer la charge. La solution se comprend si, comme en l'espèce, la décision de vendre le navire est prise avant la rupture anticipée. Il n'y a alors aucun lien de causalité entre le manquement contractuel et le préjudice ou plutôt l'absence de préjudice. La *London Court* laisse cependant entendre que la solution pourrait être la même lorsque le bénéfice réalisé (en raison de la vente du navire) est lié à la décision de rupture : la loyauté et la justice ne devraient pas permettre à la partie fautive de s'approprier, ne serait-ce que partiellement, les fruits que la partie innocente doit, avant tout, à sa propre diligence. Il reste que la partie victime d'un manquement contractuel a le devoir de minimiser son préjudice et que si elle en retire profit, il ne serait pas illogique que la victime puisse en bénéficier à son tour, du moins dans une certaine proportion.

Les mystères de la réparation du préjudice ne sont peut-être pas encore tous élucidés.