



**17  
Déc**  
n°32

newsletter

*La lettre d'information  
bi-mensuelle de la  
CNBA.*

## Cher(e)s batelier(e)s,

River Dating, courrier aux parlementaires, statistiques du transport fluvial... Vous trouverez ci-dessous l'essentiel des actions que nous avons menées ces dernières semaines à la CNBA, les prochaines échéances, les réponses à vos questions ... Bonne lecture !

Cordialement,  
Michel Dourlent

## LES RENDEZ-VOUS A VENIR

- |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Mardi 18 décembre, 16h :</b><br>Comité de pilotage association CAF/CNBA.                |  <b>Mardi 15 janvier, 9h30 :</b><br>2e réunion d'échange sur la reprise des discussions relatives aux contrats-types. |
|  <b>Mercredi 19 décembre, 10h :</b><br>Réunion de coordination au Ministère des transports. |  <b>Jeudi 17 janvier, 9h30 :</b><br>Réunion du bureau de la CNBA.                                                     |
|  <b>Mercredi 19 décembre, 14h30 :</b><br>Réunion du bureau de la CNBA.                      |  <b>Mardi 22 janvier, 9h30 :</b><br>Réunion de la commission de formation.                                            |
|  <b>Jeudi 20 décembre, 14h :</b><br>Conseil d'administration du GIP Guichet unique.         |  <b>Mercredi 30 janvier, 9h30 :</b><br>Conseil d'administration Port autonome de Paris.                               |

## NOUVEAUTES SUR INTERNET

### Site internet : [www.cnba-transportfluvial.fr](http://www.cnba-transportfluvial.fr)

- Comptes rendus de réunions et de commissions auxquelles ont participé les administrateurs.

- Pour mémoire, pour accéder à l'espace adhérent vous devez saisir :  
**Identifiant : nom.prénom (ne pas oublier le point entre nom et prénom)**  
**Mot de passe : votre numéro de carte CNBA (« Numéro d'immatriculation »)**

### Page facebook de la CNBA : [www.facebook.com/cnba.batellerie](http://www.facebook.com/cnba.batellerie)

- Des articles, photos, commentaires sur les actualités du transport fluvial et les projets qui contribuent à son développement.
- Canal Seine-Nord-Europe : le président de Voies navigables de France compte sur les 1,5 milliards d'euros de l'Europe.
- Le Rhône : le fleuve réenchanté.
- Le port de Givet a achevé ses aménagements.



## Premiers retours sur le Salon River Dating 2012

Pour cette édition 2012 du salon River Dating qui a pris place à Rotterdam les 12 et 13 décembre derniers, ça n'est pas moins de 120 professionnels de la voie d'eau (chargeurs et fournisseurs européens) qui se sont regroupés pour échanger et dialoguer. L'objectif de ces échanges étant de développer la part modale du transport fluvial et chercher des solutions novatrices permettant de mieux intégrer les atouts économiques, environnementaux et sécuritaires de la voie d'eau dans les flux logistiques des différents agents.

Pour la CNBA, ce salon fut l'occasion d'honorer plus de 20 demandes de rendez-vous d'affaires grâce à la participation active, aux côtés de M. Michel Dourlent, de 3 administrateurs : Mme Rogine Dourlent, M. Pascal Malbrunot et M. Frédéric Schuhl.

La CNBA a, entre autres, rencontré :

**- Des acteurs du développement et de la promotion de la voie d'eau :**

Connekt, Promotie Binnenvaart Vlaanderen, Bureau Voorlichting Binnenvaart et Wallonie Promotion des Voies Navigables et de l'intermodalité.

**- Des représentants d'infrastructures et de territoires :**

Garocentre terminal, CCI de Nîmes et de l'Oise, VNF bassin de la Seine et VNF Rhône-Saône, Dunkerque Port, Medlink Ports et HAROPA.

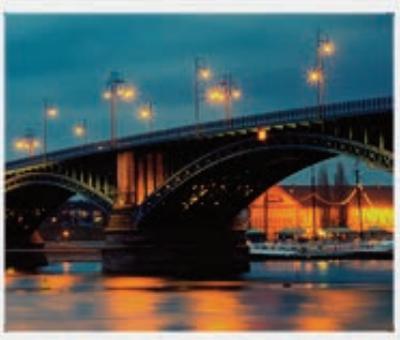
**- Des bureaux d'évaluations et de certifications :**

Bureau Veritas Marine Belgium & Luxembourg et European TK'Blue Agency.

**- Des entreprises de prestations de services fluviaux :**

Recyclax SA, cabinet Lebefaude & Chantier Naval Seine et Manche, GSK Brokers bvba, Abyssa SAS et Eneria.

Nous vous transmettrons dans une future communication, un résumé des différents échanges qui ont eu lieu au cours de ce salon River Dating 2012.



## Transport fluvial sur le Rhin : des statistiques encourageantes

La Commission centrale pour la navigation du Rhin et la Commission européenne viennent de publier leurs dernières statistiques du transport fluvial pour 2012 sur le Rhin « traditionnel » (de Rheinfelden à la frontière germano-néerlandaise). Au cours du 1er semestre 2012, ce sont environ 94 millions de tonnes (MT) de marchandises qui ont été transportées (+1% par rapport au 1er semestre 2011). Sur ces 94MT, 72 MT étaient des cargaisons sèches et 22MT des matières liquides. Les céréales représentent 60% des marchandises transportées et ont connu une augmentation notable (+6%) par rapport à l'année précédente. Les produits métallurgiques et sidérurgiques (12,5% du marché), à 96% constitués de minerai de fer, sont en revanche en retrait par rapport au 1er semestre 2011. Près de 15MT de charbon (16% du marché) ont été transportées, soit une hausse de 4% environ par rapport au 1er semestre 2011. S'agissant de cette dernière marchandise, le rapport explique qu'après l'effondrement de 2009, la position du charbon sur le Rhin s'est progressivement redressée et rapprochée de son niveau d'avant la crise (environ 2,5MT par mois sur le Rhin traditionnel). L'Allemagne est un fort importateur de charbon et ces importations se sont accrues en 2011 : le charbon importé couvre 76% des besoins des centrales électriques, 86% de ceux de la sidérurgie et 79% de la production de chaleur. 50% de ce charbon importé passe par la voie d'eau. Cette dynamique devrait se poursuivre, du fait de la faiblesse des cours du charbon, due à la surabondance de l'offre de charbon sur le marché mondial (augmentation des exportations des Etats-Unis et niveau très bas des taux de fret maritimes dans le monde). Les pierres, terres et matériaux de construction (+3%), les produits pétroliers (+6%) et les conteneurs (+5%) ont également été dans une dynamique de croissance par rapport à 2011, tandis que les produits chimiques et engrais sont restés stables.



## Politique fluviale : la CNBA sollicitera début janvier les parlementaires

La CNBA adressera début janvier un courrier à l'ensemble des parlementaires. Celui-ci aura pour objectif de les inviter à interpellier le gouvernement par le biais d'une « question écrite ». Cette procédure permet aux parlementaires de poser une question à un ministre, celle-ci étant publiée au Journal officiel, tout comme la réponse qui lui est apportée par le Ministre concerné. Le courrier alertera les parlementaires sur le fait que le fluvial ne se réduit pas aux discussions et aux incertitudes autour de la réalisation du Canal Seine Nord Europe. D'autres questions essentielles se posent ! Quels plans pour l'entretien des voies existantes ? Quelle politique fiscale pour les bateliers ? Quelles suites aux demandes réitérées des professionnels sur le volet réglementaire du code des transports ? Le courrier expliquera aux parlementaires que, sur tous ces points, les professionnels sont en attente d'une prise de position claire du gouvernement, et ce sans attendre les conclusions de la commission d'évaluation du Schéma national des infrastructures de transport (cf. newsletter n°29). La question suggérée par la CNBA aux parlementaires consistera donc à demander au Ministre des transports, M. Frédéric Cuvillier, de préciser la politique pour le transport fluvial qu'il prévoit de mener pour les années à venir.

**Pour pouvoir bénéficier d'un remboursement de TICPE, devons-nous avoir une vignette de l'année en cours sur notre carte CNBA ?**

¶ Oui. Plusieurs d'entre vous ont été bloqués dans leur demande de remboursement car vous n'étiez pas en possession de votre vignette CNBA 2012. N'oubliez pas de répondre à la demande de validation des données de votre entreprise figurant sur la ou les fiches que nous vous avons adressée(s) début novembre, même s'il n'y a pas de correction afin d'obtenir votre vignette 2013 à coller au verso de votre carte CNBA.

**Comme chaque année, recevrons-nous gratuitement un exemplaire de l'Agenda du marinier ?**

¶ Oui. L'Agenda du marinier 2013 vous sera offert par la CNBA et adressé par la Poste début 2013. Mis au point par les Editions de la navigation du Rhin, cet Agenda contient, en plus du calendrier, de très nombreux renseignements pratiques : coordonnées des services gestionnaires, des intermédiaires, des assureurs, pages présentant les services offerts par la CNBA, liste des écoles, délais de planche et montants des surestaries, informations nautiques, décomptes des frets, ...

**Nous sommes contrôlés en permanence sur la voie d'eau, parfois plusieurs fois par semaine. La CNBA peut-elle faire quelque chose pour nous ?**

¶ Oui. Plusieurs bateliers nous ont indiqué qu'ils faisaient l'objet de contrôles parfois extrêmement fréquents. Nous avons fait remonter cette remarque aux représentants du Ministère des transports, qui se sont engagés à traiter ce sujet avec le responsable des brigades fluviales de gendarmerie afin que celles-ci coordonnent mieux leurs contrôles et qu'elles évitent aux bateliers d'être visités parfois plusieurs fois par semaine. Un point avec le Ministère des transports sera réalisé par la CNBA mercredi 19 décembre.

ZOOM SUR ...

**La dernière jurisprudence sur la rupture abusive d'un contrat au tonnage**

**JURISPRUDENCE**

La Cour d'Appel de Lyon dans un arrêt rendu le 18 Octobre 2012 (CA Lyon n°11/00776, BTL n°3435 page 682) a accepté la demande d'un batelier en réparation pour le préjudice économique qu'il a subi, suite à la rupture sans préavis d'un contrat de partenariat qui le liait à un donneur d'ordre et cela en vertu de l'article L.442-6-I-5 du Code de commerce.

En l'espèce, un batelier avait collaboré depuis 10 ans pour l'accomplissement de prestations de transport pour le compte d'une société. La relation commerciale prévoyait une exclusivité réciproque et un tonnage minimal garanti. Leur accord stipulait également un préavis de six mois en cas de non-renouvellement. Les juges ont écarté d'emblée cette dernière disposition contractuelle dès lors qu'il n'était pas question ici d'un non-renouvellement mais bien d'une rupture fautive de la relation commerciale établie de la part du partenaire commerciale du transporteur.

Le donneur d'ordre, pour se soustraire de sa responsabilité délictuelle pour rupture abusive prévue à l'article L.442-6-I-5 du code de commerce, avait fait valoir une cause exonératoire qui le libèrerait de toutes sanctions, à savoir le manquement grave du transporteur à ses obligations contractuelles. Il lui reprochait en effet de ne pas pratiquer le tarif préférentiel convenu et de n'avoir pas correctement exécuté certaines prestations prévues par le contrat type fluvial au tonnage. Le juge a cependant écarté l'ensemble de ces griefs aux motifs qu'ils n'étaient pas établis. S'agissant du non respect des tarifs, la cour précisait en outre qu'il ne s'agissait que d'une obligation de moyen excluant ipso facto un quelconque manquement grave par le transporteur de ses obligations.

La Cour d'appel a donc admis la responsabilité délictuelle du donneur d'ordre en fixant un préavis de 6 mois et a octroyé des dommages et intérêts au transporteur sur le fondement de l'article L.442-6-I-5 du Code de commerce, correspondant à la moitié du fret que le transporteur aurait dû percevoir pendant sa période de préavis.

Cet arrêt est fort intéressant à deux égards. Tout d'abord, il confirme l'applicabilité de l'article L.442-6-5-I-5 du Code de commerce dans les rapports entre transporteur fluvial et donneur d'ordre. Ensuite, au regard du fondement juridique de la brutalité de la rupture, l'arrêt a permis au juge d'examiner les contrats types actuels afin d'apprécier leurs silences sur les questions de délai de préavis à respecter en cas de résiliation d'accords commerciaux.

**EXPLICATION :** Le donneur d'ordre qui rompt brutalement la relation commerciale établie encourt les sanctions de l'article L.442-6-I-5 du Code de commerce.

L'article L.442-6-I-5 du Code de commerce <sup>(1)</sup> vient en effet règlementer les modalités de rupture des relations commerciales établies entre les transporteurs fluviaux et les donneurs d'ordres.

Cette disposition du Code de commerce met en jeu la responsabilité délictuelle du partenaire économique du transporteur (le donneur d'ordre ou le client), qui a pris l'initiative de rompre brutalement les engagements commerciaux, et l'oblige de ce fait à réparer le préjudice subi.

Pour que le batelier puisse agir à l'encontre de son cocontractant sur ce fondement, il faut d'une part déterminer l'existence ou non d'une relation commerciale établie entre les deux cocontractants et d'autre part apprécier la brutalité de la rupture (I). Seule la brutalité de celle-ci est sanctionnée et non la rupture elle-même (II).

## La dernière jurisprudence sur la rupture abusive d'un contrat au tonnage (suite)

### I/ Les conditions d'application de l'article L.442-6-I-5 du Code de commerce

#### A/ Existence d'une relation commerciale établie :

Pour invoquer l'article susmentionné, l'auteur de la rupture abusive doit avoir la qualité de commerçant, d'industriel, ou être une personne immatriculée au répertoire des métiers (ce qui est souvent le cas pour les donneurs d'ordres).

Peu importe si la situation commerciale était régie verbalement, la relation d'affaire établie ne suppose pas l'existence d'un contrat ou d'un support écrit entre les partenaires commerciaux mais doit remplir les critères suivants :

- le critère de la durée de la relation commerciale entre les parties
- le critère de la stabilité de la relation économique établie (la relation établie doit avoir vocation à perdurer)
- le critère de l'intensité de la relation commerciale (critère qui s'apprécie en tenant compte de l'importance du chiffre d'affaire généré ou au regard de l'importance des investissements réalisés dans le cadre du partenariat)

#### B/ Une rupture BRUTALE de la relation commerciale établie :

La rupture des engagements commerciaux par un donneur d'ordre sera considérée comme brutale dans les cas suivants :

- en l'absence d'un préavis écrit (lettre recommandée)
- lorsque le préavis de rupture est insuffisant (préavis jugé trop court au regard des usages du secteur).

A noter que la rupture n'a pas à être motivée. La motivation n'a aucune incidence sur le caractère brutal ou non de la rupture.

### II/ Les sanctions encourues par l'auteur de la rupture

#### A/ Le versement d'indemnités :

La brutalité de la rupture est considérée comme fautive et l'auteur (le donneur d'ordre) de celle-ci peut être condamné à verser des dommages et intérêts au batelier, calculés en fonction de la marge brute du chiffre d'affaires perdu durant la période éludée (période correspondant au délai de préavis qui aurait dû être octroyé au regard de la situation commerciale établie).

#### B/ Les causes exonératoires pour l'auteur de la rupture :

Selon les dispositions de l'article L.442-6-I-5 du Code de commerce, l'auteur de la rupture (le donneur d'ordre) ne commet aucune faute en rompant brutalement la relation commerciale établie avec le transporteur et sera exonéré de sa responsabilité dans les deux cas suivants :

- lorsque le transporteur manque gravement à ses obligations contractuelles
- en cas de force majeure

**Source : Caroline Ruff, Juriste CNBA-12 décembre 2012 - c.ruff@cnbafluvial.fr**

<sup>(1)</sup> Article L.442-6-I-5 du Code de commerce : « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages de commerce, par des accords interprofessionnels... » « .....Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure.... ».

LA CNBA VOUS REND SERVICE

## Le calendrier 2013 des épreuves du certificat de capacité et de l'attestation spéciale radar

### 1/ Service navigation de la Seine :

Date limite de réception des dossiers d'inscription complets à l'examen	Dates des épreuves théoriques	Dates des épreuves pratiques
24 décembre 2012	le 14 janvier 2013	du 11 au 15 février 2013
4 mars 2013	le 25 mars 2013	du 02 au 11 avril 2013
15 avril 2013	le 06 mai 2013	du 22 au 31 mai 2013
13 mai 2013	le 03 juin 2013	du 17 au 28 juin 2013 (candidats CFANI)
10 juin 2013	le 2-3-4 juillet 2013 (Groupe A)	le 05 juillet 2013 (Groupe A)
19 août 2013	le 09 septembre 2013	du 23 septembre au 03 octobre 2013
23 septembre 2013	le 14 octobre 2013	du 04 au 08 novembre 2013

## Le calendrier 2013 des épreuves du certificat de capacité et de l'attestation spéciale radar

**2/ Service navigation du Nord Pas de Calais**

(Groupe B et RADAR - Nord-Pas-de-Calais)

Date limite de réception des dossiers d'inscription complets à l'examen	Dates des épreuves théoriques	Dates des épreuves pratiques
15 janvier 2013	mardi 5 février 2013	14 janvier au 17 janvier 2013
5 mars 2013	mardi 26 mars 2013	11 mars au 14 mars 2013
7 mai 2013	mardi 28 mai 2013	08 avril au 11 avril 2013
17 juillet 2013	mardi 6 août 2013	17 juin au 20 juin 2013
17 septembre 2013	mardi 8 octobre 2013	09 septembre au 12 septembre 2013
11 novembre 2013	mardi 3 décembre 2013	18 novembre au 21 novembre 2013

D'une manière générale, les épreuves théoriques GB se déroulent le matin à la sous-préfecture de Douai. Les épreuves pratiques du permis Groupe B ont lieu sur la zone de compétence du service instructeur (départements 02.08.59.60.62.80) sur un bateau (lège ou chargé et de longueur en rapport avec celle cochée sur le dossier d'inscription) mis à disposition par le candidat. La planification de l'épreuve pratique se fait par réservation téléphonique dans un délai de 20 à 15 jours avant la semaine retenue par le candidat.

**(Groupe A - Nord-Pas-de-Calais)**

Date limite de réception des dossiers d'inscription complets à l'examen	Dates des épreuves orales et pratiques
3 janvier 2013	18 janvier 2013
28 février 2013	15 mars 2013
28 mars 2013	12 avril 2013
6 juin 2013	21 juin 2013
29 août 2013	13 septembre 2013
7 novembre 2013	22 novembre 2013

D'une manière générale, les épreuves orales et pratiques du permis Groupe A se déroulent la journée : concernant la théorie, elle se déroule à la Sous-Préfecture de Douai.

**NOUS CONTACTER :****CNBA PARIS**

Tel : 01.43.15.96.96  
 Fax : 01.43.15.96.97  
 cnba.paris@wanadoo.fr

**CNBA DOUAI**

Tel : 03.27.87.54.93  
 Fax : 03.27.90.80.34  
 cnba.douai@orange.fr

**CNBA LYON**

Tel : 04.78.37.19.46  
 Fax : 04.72.40.00.41  
 cnba.lyon@orange.fr