UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE

FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

PÔLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS
(CDMT)

ALLIANCES MARITIMES ET RESPONSABILITE DES PARTENAIRES

Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit etManagement des Activités maritimes

par

Tara De Marchi Nassar

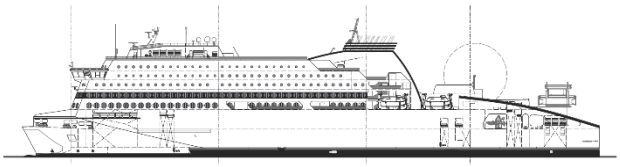
Sous la direction de :

Cyril BLOCH

Professeur à l'Université d'Aix-Marseille

Laurent Fedi

Professeur associé à KEDGE Business School



Année universitaire 2020-2021

UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE

FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

PÔLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS
(CDMT)

ALLIANCES MARITIMES ET RESPONSABILITE DES PARTENAIRES

Mémoire pour l'obtention du Master 2 Droit etManagement des Activités maritimes

par

Tara De Marchi Nassar

Sous la direction de :

Cyril BLOCH

Professeur à l'Université d'Aix-Marseille

Laurent Fedi

Professeur associé à KEDGE Business School

Année universitaire 2020-2021

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier sincèrement toute l'équipe pédagogique et administrative du Master 2, Droit et Management des activités maritimes, pour leur enseignement et aide tout au long de l'année. Je suis reconnaissante en particulier à Monsieur le Professeur Philippe DELEBECQUE qui nous a fait le privilège de pouvoir bénéficier de son enseignement de grande qualité. Je souhaite également pouvoir exprimer ma profonde reconnaissance pour cette année au sein du CDMT à Monsieur Cyril BLOCH, Madame Lia BACHET SILVA, Madame Stéphanie GLAVNIK, et Madame Marjorie VIAL.

Plus particulièrement je tiens à remercier le Professeur Laurent FEDI sans lequel je n'aurais jamais trouvé le courage de traiter ce sujet. Je tiens à le remercier avant tout pour son enseignement au sein du Master mais également pour m'avoir suivie et conseillée dans la rédaction de ce mémoire. Je tiens à le remercier de m'avoir fourni plus de cinquante contrats, difficiles d'accès sur le site de la *Federal Maritime Commission*[1]. Merci de m'avoir guidée, inspirée et surtout passionnée dans la rédaction de ce mémoire.

Je tiens également à remercier Monsieur Frédéric BOYER, pour son temps, ses pertinents conseils et son amour des détails.

Pour finir, je tiens à exprimer ma gratitude envers mes camarades, mes amis et ma famille m'ayant soutenue et conseillée tout au long de la rédaction de ce mémoire.

[1] Commission maritime fédérale.

SOMMAIRE

INTRODUCTION....8

PARTIE I – EVOLUTION ET STRUCTURE DES COOPERATIONS STRATEGIQUES ENTRE COMPAGNIES MARITIMES....13

TITRE 1 – LA PROHIBITION DES CONFERENCES MARITIMES....13

Chapitre 1 - Apparition....14

Chapitre 2 : Disparition....17

TITRE 2 – LES CONSORTIUMS ET AUTRES ACCORDS DE COOPERATION....20

Chapitre 1 : Les consortiums et autres formes de coopération au regard du droit européen....21

Chapitre 2 : Les accords de coopération au regard du droit américain et des autres législations....28

PARTIE II – INFLUENCE ET RESPONSABILITE DES MEMBRES DES COOPERATIONS MARITIMES....37

TITRE 1 – L'INFLUENCE DES COOPERATIONS MARITIMES....38

Chapitre 1– L'influence des alliances sur le marché mondial....38

Chapitre 2 – Les prohibitions de l'Union européenne....46

TITRE 2 – LA RESPONSABILITE DES PARTENAIRES MEMBRES DES ALLIANCES....55

Chapitre 1 - L'évolution des contrats entre les partenaires des alliances maritimes....56

Chapitre 2- La responsabilité des transporteurs entre eux et à l'égard des tiers....64

CONCLUSION....73

BIBLIOGRAPHIE....76

TABLE DES MATIERES....211

TABLE D'ABBREVIATION

AUTF : Association des Utilisateurs de Transport de Fret

BAF : Bunker adjustment factor

CAF : Currency adjustment factor

CBER : Consortia Block Exemption Regulation

CJCE : Cour de Justice des communautés européennes

CJUE : Cour de Justice de l'Union européenne

CMA CGM : Compagnie Maritime d'Affrètement et Compagnie Générale Maritime

CNUCED : Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement

COSCO : China Ocean Shipping Company, Limited

CWA : Cooperative working agreement

DCSAA Digital Container Shipping Association Agreement

DMF : Droit maritime français (revue juridique)

EDA: Equipment Discussion Agreement

ESC : European Shippers Council

EVP : Équivalent Vingt pieds

FMC : Federal maritime commission

FTC : Federal Trade Commission

HMM : Hyundai Merchant Marine

ISPS : International Ship and Port Facility Security Code

ITF : International Transport Forum

JV : Joint-venture

MCA : Maritime Credit Agreement

MSC : Mediterranean Shipping Company

MTSA : Marine terminal services agreement

ONE : Ocean Network Express

OCC : operation coordination center

OOCL : Orient Overseas Container Line

OSRA : Ocean Shipping Regulatory Act

RCS : Registre du Commerce et des Sociétés

RURDS : Review of Urban & Regional Development Studies

SCA : Slot Charter Agreement

TCE : Traité instituant la Communauté européenne

TEU : Twenty-foot Equivalent Unit

TFUE : Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne

THC : Terminal handling charges

THE Alliance : Transport High Efficiency

TUE : Traité de l'Union Européenne

SCA : Slot Charter Agreement

SEA : Swap or Slot Exchange Agreement

UE : Union européenne

VSA : Vessel Sharing Agreement

WSC : World Shipping Council

INTRODUCTION

Bien qu'il ne fasse aucun doute que le développement du commerce maritime ne cesse de croître, les opérateurs économiques ont dû s'adapter à la mondialisation et aux règles de marché afin de répondre aux nouveaux besoins de la chaîne de transport. Ces adaptations portent sur l'apparition du transport multimodal.

De prime abord, les termes d'alliances maritimes laissent à supposer qu'il s'agirait éventuellement de traités entre des États parties à ce dernier. La réalité est néanmoins tout autre dans la mesure où les alliances maritimes sont définies par le dictionnaire de Gérard CORNU comme : « *un accord entre compagnies aériennes ou entre compagnies maritimes en vue d'exploiter en communs les mêmes lignes* ».

Philippe DELEBECQUE définit de façon exhaustive les alliances maritimes comme suit :
« Les alliances sont une forme de consortium constitué entre des entreprises concurrentes en vue de maximiser les parts de marché tout en étendant la couverture géographique des services proposés. Deux ou plusieurs compagnies maritimes vont ainsi mettre en commun leurs ressources pour exploiter telle ou telle ligne maritime ou un ensemble de lignes maritimes dans les meilleures conditions économiques possibles. L'objectif est la rentabilité du service et passe par des accords avant tout opérationnels articulés autour de structures souples laissant à chaque allié une grande indépendance d'action. » [2].

La légalité structurelle peut quant à elle être définie comme la conformité de ces alliances au droit existant en la matière notamment au regard de leurs compositions, de leurs organisations ainsi que de leurs fonctionnements. Par ailleurs, la responsabilité des transporteurs correspond à la responsabilité des opérateurs économiques qui assurent le déplacement d'une marchandise en exécution d'un contrat de transport.

[2] Philippe DELEBECQUE, Les alliances, Brèves observations à partir de l'exemple des alliances entre compagnies maritimes, Mélanges Germain, paragraphe n°1.

Le présent mémoire traitera des alliances maritimes mondiales entre transporteurs de marchandises maritimes conteneurisées qui constituent aujourd'hui un fait évident s'étendant par-delà les océans et les ports maritimes mondiaux. Cette réalité découle tant de la taille des navires qui les transportent que par le développement progressif du transport multimodal dans le cadre duquel la frontière qui existait entre la terre et la mer a disparu au profit d'un mode de transport « *de bout en bout* ». Aussi, une chaîne verticale regroupant toutes les strates du transport maritime forme des alliances et ce, de l'industriel jusqu'au client. Le développement du transport multimodal répond tant à l'établissement d'économies d'échelle qu'à un besoin d'efficacité menant à une interdépendance des opérateurs économiques.
Néanmoins cette interdépendance est plus ou moins imposée par une forme d'oligopole temporisé par les règlementations des États qui tentent de l'encadrer par des mesures visant à conserver une libre concurrence entre les opérateurs économiques du secteur.

Un double mouvement de consolidation, qui se déroule au niveau de l'expédition lignes et de leurs alliances, a eu lieu et se poursuit dans l'industrie du transport maritime de conteneurs de ligne. Ce phénomène opère au niveau mondial et s'inscrit dans un contexte de surcapacité, que le commissaire européen à la concurrence a identifié dès 2015, et qui a perduré jusqu'aux premiers mois de la crise de la Covid-19. Les commandes de porte-conteneurs avaient été passées dans l'hypothèse d'une forte croissance au début des années 2000. Cela a abouti à une flotte surabondante de conteneurs navires, couplée à une course aux grands navires afin de réaliser des économies d'échelle. De 1995 à 2015, la capacité de la flotte de navires aura été multipliée par neuf dans le monde, tandis que le trafic a augmenté d'un facteur de 4,5 fois seulement. La surcapacité qui en résulte, avec des taux d'affrètement particulièrement bas depuis 2009, a remis en question la viabilité des compagnies maritimes. Cette situation explique en grande partie la bienveillance des autorités de la concurrence en faveur de la consolidation continue de l'industrie, dont l'Asie est devenue l'épicentre. Ainsi, les deux entreprises publiques chinoises COSCO et CSCL ont contribué en décembre 2015 à créer le quatrième plus grand transport de conteneurs au monde, *China Cosco Shipping*, sous l'œil

vigilant du gouvernement américain et de la *Federal Maritime Commission*[3] et sans opposition de la Commission européenne.

Il est important de rappeler que le commerce mondial, notamment le transport maritime continue d'évoluer et de s'adapter aux défis économiques. La crise de la Covid-19 a certes fait ralentir le commerce international, cependant, le transport maritime s'est montré résilient. Certes, les expéditions par voie maritime n'ont cessé d'augmenter et la course au gigantisme à fait naitre des navires de 26 000 EVP. Des navires de cette taille impliquent que les quais, et plus largement, les terminaux portuaires soient plus grands et plus adaptés. Toutefois, la crise de la Covid-19 a été l'avènement d'un phénomène de sous capacité[4], notamment dans le secteur conteneurisé. Les consommateurs aux Etats-Unis, alimentés par les plans de soutiens, ont reporté leurs achats de services et de tourismes vers des biens matériels importés d'Asie. Ce report de consommation a fait bondir de 20% les imports américains transpacifiques. La flotte maritime a été remise en ligne en priorité sur le transpacifique, déclenchant une pénurie de conteneurs et un embouteillage de navires dans les ports. Ainsi, la pénurie de conteneur et une régression des flottes, ont provoqué l'envolée du fret maritime, notamment entre l'Asie et l'Europe. C'est le phénomène de sous-capacité[5] que connaît le transport de marchandise conteneurisés aujourd'hui.

D'autre part, le secteur de transport de marchandises conteneurisées a connu une évolution majeure ces dernières années, développant avec lui le secteur des lignes maritimes régulières ou *liners*. Les acteurs principaux de ce secteur sont les membres des alliances maritimes. Les alliances maritimes se sont regroupées pour mieux régner. En effet, « *Le nombre des alliances s'est réduit au cours des deux dernières décennies passant de cinq en 1998, avec 53 % de parts de marché, à trois seulement en 2020 (Ocean Alliance, 2M et THE Alliance), avec plus de 92 % de parts de marché* »[6].

[3] Commission maritime fédérale.
[4] Voir Partie II, Titre 2, Chapitre 1.
[5] Voir à ce sujet : Notteboom, T. Pallis, T. Rodrigue, J.-P. 2021. Disruptions and resilience in global container shipping and ports: the COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis, *Maritime Economics & Logistics*.
[6] L.Fedi, Les contrats d'alliances maritimes. Coopération intégrée ou fusion masquée ?, 2019.

Ce mémoire aborde deux problématiques majeures concernant les coopérations maritimes. Avant tout, la question de la structure que prend l'alliance maritime aujourd'hui[7]. Quels sont les outils contractuels que les partenaires utilisent ?[8] Sont-ils différents des précèdent outils des conférences maritimes d'alors et des consortiums aujourd'hui ? Existe-t-il une règlementation juridique qui vient réguler cette structure ?[9] si oui, dans quelle mesure est-elle effective en pratique. La problématique relative à la structure aborde l'épineuse question des fusions déguisées dont la doctrine s'est emparée ces dernières années, et tente d'élucider. Cette question nécessite de s'intéresser à la manière dont les partenaires organisent leur responsabilité entre eux[10].

La seconde question que ce mémoire tente d'éclairer et celle de l'impact de la structure des alliances. Comme le relate le Professeur P. Delebecque ; « *L'intérêt de l'alliance n'est pas seulement d'ordre micro-économique. L'alliance est le fruit d'une décision stratégique dans une perspective de gain de parts de marché. Les questions posées par l'alliance ne sont donc pas de simple nature contractuelle.* » [11]. En effet les alliances maritimes ont un impact non négligeable sur le marché économique mondial du transport maritime[12]. La question de l'impact des alliances nécessite une analyse externe. Les coopérations maritimes se regroupent et s'organisent afin de rentabiliser leurs activités. Ce regroupement a des effets sur les autres acteurs du transport maritime. Il faut donc envisager les effets des alliances à l'égard des tiers[13].

Toutes ces questions ne sont pas nouvelles sur le plan doctrinal, elles ont souvent été traitées par les plus grands professeurs de droit maritime qui ont apporté leur pierre à l'édifice. Ce mémoire est innovant en ce qu'il met en avant les outils contractuels qu'utilisent les partenaires des alliances maritimes. Nous allons tenter de dresser une typologie des différents outils contractuels, tout en présentant une analyse des clauses et dispositions présentes dans les contrats. Ce mémoire tente de contribuer à une meilleure compréhension des contrats de

[7] Partie I, Titre 1, chapitre 1 et 2.
[8] Partie I, Titre 2, Chapitre 2.
[9] Partie II, Titre 1, chapitre 2.
[10] Partie II, Titre 2, chapitre 1.
[11] Les Alliances Maritimes, lexis Nexis, 2015.
[12]Partie I, Titre 2, Chapitre 1 et Partie II, Titre 1, Chapitre 1.
[13] Partie II, Titre 2, Chapitre 2.

coopération qui forment les alliances entre armateurs de lignes régulières dans le secteur conteneurisé.

Ainsi, c'est dans ce contexte que le présent mémoire tend à répondre à la question suivante : dans quelles mesures les alliances maritimes sont-elles encadrées juridiquement au regard du droit de la concurrence, mais aussi eu égard à la responsabilité contractuelle des transporteurs ?

Afin de répondre à cette question il faut scinder l'analyse en deux parties, d'une part une analyse interne sur la structure même des alliances maritimes. Son évolution et son encadrement juridique (**Partie I**). La seconde partie porte sur une analyse externe des coopérations maritimes. Cette partie s'attarde sur l'influence des structures, tant sur le plan économique, qu'à l'égard des tiers présents sur le marché (**Partie II**).

PARTIE I – EVOLUTION ET STRUCTURE DES COOPERATIONS STRATEGIQUES ENTRE COMPAGNIES MARITIMES

Cette partie mettra en avant des aspects tant historiques que juridiques sur les stratégies des compagnies maritimes. La légalité structurelle des alliances maritimes s'apprécie à l'aune du traitement spécifique accordé auparavant aux conférences maritimes qui ont fait place aux consortiums dans l'Union européenne. Ces mêmes consortiums, pour répondre aux besoins du marché, à une efficience économique ainsi qu'à la mondialisation, ont laissé place aux alliances. Les structures des alliances maritimes et leur pendant relatif à leur légalité font débat compte tenu des diverses formes que la « *coopération maritime* » peut prendre mais aussi de la variété de textes dans lesquels les législateurs sont intervenus.

L'objet de la présente partie porte essentiellement sur la façon dont sont appréhendées les alliances maritimes au niveau européen mais aussi au niveau américain. Il convient de souligner que le droit de la concurrence européen est calqué en grande partie sur le droit de la concurrence américain. Aussi, il s'agira en premier lieu de s'attarder sur la prohibition des conférences maritimes (**Titre 1**) pour apprécier ensuite la légalité des consortiums et autres coopérations maritimes en établissant une typologie des différents outils juridiques (**Titre 2**).

TITRE 1 – LA PROHIBITION DES CONFERENCES MARITIMES

La structure des alliances maritimes porte sur les textes qui les encadrent. Il s'agit dans ce présent titre de s'intéresser à l'évolution des conférences, de leur apparition (**Chapitre 1**) à leur disparition (**Chapitre 2**).

Chapitre 1 - Apparition

Historique. La Transatlantic Shipping est une conférence qui s'est formée en 1868[14]. Il est possible de se positionner avant 1850 afin de retrouver les prémices bien éloignées des conférences d'aujourd'hui dites modernes. Les conférences de l'époque étaient bien loin des accords de fret ou des partenariats et créations de ligne. Ces conférences tendent à informer les gens du milieu sur les règles de droit maritime et à améliorer les réglementations sur les navires.

Développement. Françoise ODIER, dans son analyse sur la conduite des Conférences maritimes, distingue deux phases concernant leur développement : « *Jusqu'en 1945, la création et l'organisation des conférences se sont déroulées librement. Depuis 1945, les contrôles et les contraintes se multiplient, certaines législations ont même imposé un bouleversement fondamental aux Conférences.* »[15].

Définition. Le terme « conférence maritime » ne connait pas de définition autonome au sein de l'UE.

Le Code de Conduite de Genève de 1974 dispose qu'une conférence maritime est : « *Un groupe d'au moins deux transporteurs-exploitants de navires qui assure des services internationaux réguliers pour le transport de marchandises sur une ligne ou des lignes particulières dans les limites géographiques déterminées et qui a conclu un accord ou un arrangement, quelle qu'en soit la nature, dans le cadre duquel ces transporteurs opèrent en appliquant des taux de fret uniformes ou communs et toutes autres conditions de transport concertées pour la fourniture de services réguliers.* »[16].

[14] *Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes*, signée à Genève le 06/04/1974, Première partie, Chapitre I : Définitions, Conférence maritime ou conférence.
[15] Françoise ODIER, Le Code de Conduite des Conférences Maritimes, Annuaire français du droit international, 1979, volume 25, numéro 25, page 686.
[16] *Convention relative à un code de conduite des conférences maritimes*, signée à Genève le 06/04/1974, Première partie, Chapitre I : Définitions, Conférence maritime ou conférence.

Dans le traité de droit maritime[17] les conférences sont définies comme : « *un accord entre armateurs exploitant un trafic maritime donné, accord dont l'objet est de réglementer les conditions d'exploitation de ce trafic*. ».

Enfin, on retrouve une autre définition pertinente plus complète dans l'ouvrage de Droits maritimes : « *Les conférences maritimes étaient définies comme un groupe, d'au moins deux transporteurs exploitants de navires, qui assure des services internationaux réguliers pour le transport de marchandises sur une ligne ou des lignes particulières dans des limites géographiques déterminées et qui a conclu un accord ou un arrangement, quelle qu'en soit la nature, dans le cadre duquel ces transporteurs opèrent en appliquant des taux de fret uniformes ou communs pour la fourniture de services réguliers.* ».[18]

Leur forme. Il existe plusieurs types d'accord qui furent parfaitement repris par Madame VANDERPOTTE[19] ;

- **Les accords de fret** : Ceux-ci concernent les tarifs du transport, ils fixent les taux minimums des tarifs de fret devant être respectés par tous les membres de la Conférence. Afin de mettre en place un contrôle plus élaboré sur la fixation du fret, les membres utilisent la technique des prix planchers et des prix plafonds[20]. Ce type d'accord était très courant dans les conférences maritimes[21]. Cette technique pouvait avoir certains effets négatifs. La fixation du prix du transport par les membres des différents accords pouvait avoir pour conséquence une uniformisation du taux de fret sur les différentes lignes. Une des spécificités des Etats-Unis est d'avoir des tarifs qui doivent être ouverts au public[22].

[17] Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2ème édition, 2010, n°334.
[18] Sous la direction de Jean-Pierre BEURIER, Droits maritimes, Edition Dalloz, 3ème édition, 2015-2016, page 296, n°216.22.
[19] *Mémoire Master 2 Transport Maritime –*
Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir) – VANDERPOTTE Alicia.
[20] Philippe DELEBECQUE, *Droit maritime*, Précis Dalloz, Collection Droit privé, 13ème édition, 2014, page 332, n° 529.
[21] Pierre BONASSIES et Christian SCAPEL, *Traité de droit maritime*, L.G.D.J, 2ème édition, 2010, page 240, n°336.
[22] William SJOSTROM, Ocean Shipping Cartels: a survey, Review of network economics, Volume 3, Issue 2, Juin 2004, page 109.

- **Les accords de trafic** : Ces accords permettent aux membres d'adapter leur offre à la demande. Ces accords sont en quelque sorte les prémices des nouveaux modes de coopération qui existent aujourd'hui[23]. L'accord sur le trafic permet aux compagnies maritimes de s'organiser afin de répartir entre elles les trafics selon les lignes. Plus précisément, comme expliqué dans le traité de droit maritime : « *Ils définissent le nombre de navires que chaque armateur peut mettre en ligne. Ils fixent les escales que chacun doit respecter et la fréquence des voyages ou des dessertes.* »[24].

- **Les accords de pool**[25] : Le débat sur l'existence de la personnalité morale des conférences peut être légitime au regard de l'existence des accords de pool. Ces accords s'apparentent à « *une véritable association de fait* »[26] entre les conférences. Ces accords permettent aux parties de garder leur indépendance tout en formant un « partnership ». Les parties s'associent entre elles mais reste indépendantes. La responsabilité des parties tient aux engagements qu'elles ont pris dans l'accord. « *Les compagnies se mettent d'accord sur des conditions, en général commerciales, et déterminées par leur accord de pool. (Elles sont tenues un peu comme elles le seraient si elles étaient dans un gentleman's agreement.) On retrouve divers accords de pool : pool money[27], pool cargo[28]…etc[29]. Un accord de pool présente des avantages certains (cela va dépendre du type de pool) tels que celui de faire des économies d'envergure plutôt que simplement des économies d'échelle, avoir plus de poids, de visibilité et de force grâce au pool, et permettre une meilleure répartition des*

[23] Partie I, Titre 2.
[24] Ibidem.
[25] On peut retrouver une définition du terme « pool » dans le dictionnaire juridique en ligne de Serge BRAUDO (http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/pool.php) :
« *"Pool" est un mot d'origine anglaise. Il désigne l'accord qui est conclu entre des entreprises qui pendant un temps, ou pour un chantier ou pour une action industrielle ou commerciale déterminés, tout en restant juridiquement indépendantes, mettent en commun des moyens, notamment techniques, matériels et financiers, pour accomplir des actions d'ordre économique. Il en est ainsi en particulier lorsque des compagnies d'assurances, des sociétés financières ou des entreprises de travaux, entendent partager à la fois, les résultats comptables et les risques que leur taille ne leur permettrait pas d'envisager si chacune d'elles agissait seule.* »
Pour voir les caractéristiques d'un pool maritime, voir l'annexe n°1.
[26] O Ibidem n°337.
[27] On peut traduire pool money par pool de recette.
[28] On peut traduire pool cargo par pool de cargaison.
[29] Ibidem.

risques [30]*. Le concept d'économie d'envergure est différent de celui d'économie d'échelle, et les deux ne doivent donc pas être confondus.* »[31]

Chapitre 2 : Disparition

Tant au regard du droit de la concurrence européen qu'au regard du droit de la concurrence américain dont il s'inspire grandement, la prohibition des ententes qui portent atteinte à la libre concurrence a contraint les législateurs des différents États à faire disparaître les conférences maritimes qui les rendaient illégales. Bien que les conférences semblent avoir disparu en droit dans certains États, il n'en demeure pas moins que leur existence matérielle prête à discussion.

Les conférences maritimes constituaient des accords entre transporteurs et chargeurs portant essentiellement sur des taux de fret négociés, ou communs. Aux Etats Unis, le *Shipping Act*[32] adopté en 1916 par le Congrès a conféré aux conférences maritimes une exception à la libre concurrence avec pour seul filet de sécurité l'obligation de notifier les conférences maritimes à la Commission maritime fédérale. Cependant, ce texte ne répondait pas à la prohibition des ententes prévues par le *Sherman Act*[33] de 1890 et a donc fait l'objet d'une modification en 1984 en réajustant strictement l'encadrement de cette exception par l'entrée en vigueur de l'accord, si dans les 45 jours suivant la notification, la Commission maritime fédérale n'avait pas obtenu d'injonction du juge. Ainsi, l'administration américaine avait la mainmise sur les conférences maritimes. Elle effectuait un contrôle étroit et récurrent sur les différents accords conclus. Elle avait également un pouvoir de modification afin d'adapter les accords aux diverses législations. Le *Shipping Act*[34] a eu pour effet de nuire à la concurrence dans la mesure où certains opérateurs se livraient à la mise en place de mesure de rétorsion.

[30] Teddy H TSAI pour CLSA, The shipping pool concept: the applicability of shipping pools to various shipping sectors, 03/04/2008, (power point), page n°6.
[31] Alicia VANDERPOTTE, Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir), 2015.
[32] La loi marchande.
[33] La loi Sherman.
[34] La loi marchande.

C'est dans ces conditions que le législateur américain est de nouveau intervenu avec l'*Ocean Shipping Regulatory Act*[35] (OSRA) adopté en 1998. Cet acte a, dans une certaine mesure élargi la marge de manœuvre des opérateurs maritimes. L'OSRA offrait une faculté ; il permettait aux opérateurs de procéder à des négociations contractuelles, individuelles. Ces négociations pouvaient se faire entre armateurs et chargeurs. Ainsi, les contrats issus de l'OSRA sont venus s'adosser aux accords portant sur le taux de fret des membres des conférences maritimes. Ce texte a ainsi rendu obsolète les atteintes que portaient ces conférences à la concurrence. En effet, les contrats individuels imposés par l'OSRA, à savoir les contrats individuels et confidentiels sont ceux qui prévalent aujourd'hui aux Etats-Unis et contribuent à ce que le législateur n'intervienne pas davantage.

En ce qui concerne le législateur européen, ce dernier prend une approche différente. Il reconnait l'utilité et l'effet vertueux des conférences maritimes dans le domaine du transport maritime mais demeurait la même difficulté qu'aux Etats-Unis. À savoir que les accords tarifaires portent atteinte au droit des ententes. Certains auteurs considèrent que si le législateur européen n'est pas intervenu outre mesure dans les débuts des conférences, c'est en raison de l'adoption du Code de Conduite précité[36]. Les conférences maritimes ont donc bénéficié au même titre qu'aux Etats-Unis d'une exemption au principe d'interdiction des ententes par l'adoption d'un règlement n° 4056/86[37]. Au demeurant, l'exemption en tant que telle a été justifiée notamment par la spécificité du transport maritime qui reste un secteur en perpétuel mutation.

La mise à disposition, l'utilisation en commun ou l'échange d'espace sur les navires étaient exonérés de l'application des dispositions relatives à la prohibition des ententes et ne constituaient donc pas une atteinte à libre concurrence. Par ailleurs, ce règlement prévoyait une autorisation portant sur la fixation de tarifs communs et de conditions de transport communes entre opérateurs économiques.

Pour mémoire, l'article 85 du Traité de Rome définit les ententes comme *« une décision d'association d'entreprises ou pratique concertée ayant pour objet ou pour effet*

[35] La loi sur la règlementation du transport maritime.

[36] Françoise ODIER, Le Code de Conduite des Conférences Maritimes, Annuaire français du droit international, 1979.

[37] Règlement (CEE) n° 4056/86 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité des transports maritimes, 1986.

d'empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence ». En l'espèce, le règlement de 1986 n'imposait pas de notification comme aux Etats Unis et surtout cette dérogation présente la particularité tenant au fait qu'aucun autre Etats n'a adopté une exemption anticoncurrentielle aussi contradictoire avec les règles régissant son droit de la concurrence.

Afin de temporiser ces constats, la Commission européenne, gardienne des traités de l'Union européenne porte une appréciation très restrictive des conditions relatives au bénéfice de cette dérogation. Toutes les conférences maritimes sur lesquelles elle a été amenée à se prononcer se sont ainsi vues systématiquement condamnées[38]. Outre la prohibition des ententes prévue par le droit de la concurrence européen, l'abus de position dominante[39] a aussi été utilisée par la Commission dans le cadre de son contrôle. Certaines condamnations ont d'ailleurs été rendues sur ces deux fondements afin de justifier une atteinte à la concurrence.

Compte tenu notamment de cette appréciation stricte de la Commission, le législateur européen est à nouveau intervenu afin de faire disparaitre les conférences maritimes du régime dérogatoire auquel seul le domaine de transport maritime avait droit. C'est ainsi qu'a été adopté le règlement du Conseil n° 1419/2006 du 25 septembre 2006, abrogeant le règlement n° 4056/86. Désormais, les conférences maritimes, au même titre que n'importe quel opérateur économique, sont contraintes de se conformer aux dispositions prohibant les ententes ainsi que les abus de position dominante.

Les conférences maritimes sont donc, depuis cette époque, tombées dans le droit commun, c'est-à-dire que s'appliquent à elles, sans texte intermédiaire, les articles 85 et 86 du traité de Rome, aujourd'hui les article 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE)[40]. La Commission a néanmoins publié en 2008 des lignes directrices relatives à l'application de l'article 81 du Traité concernant les services de transport

[38] Contrairement à la réglementation américaine, le droit européen n'imposait pas la notification obligatoire des conférences maritimes.
[39] Article 86 TCE : *« Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. ».*
[40] Partie II, Titre 1, Chapitre 2.

maritime, valables cinq ans, mais en 2013, elle a fait connaître sa décision de ne pas renouveler ce texte. Il en résulte, concrètement, que toute conférence maritime doit être considérée comme visée par l'interdiction posée à l'article 101.1 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ancien Article 81 du traité instituant la Communauté européenne (TCE)) et qu'il est extrêmement improbable que les quatre conditions exprimées à l'article 101.3 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne soient satisfaites[41]. L'exemption individuelle semble largement hors de portée. En particulier, tout ce qui concerne la fixation en commun des tarifs est prohibé. Quant aux échanges d'information entre membres d'une conférence, ils font l'objet d'une extrême suspicion dès lors qu'ils concernent des données commerciales individuelles à chaque transporteur.

Il s'agit à présent de s'intéresser aux coopérations qui ont vu le jour suite à la prohibition des conférences maritimes.

TITRE 2 – LES CONSORTIUMS ET AUTRES ACCORDS DE COOPERATION

Le développement du transport conteneurisé depuis la fin du siècle dernier a bouleversé l'organisation du transport maritime et fortement impacté les ports et leurs terminaux. Le professeur Martin NDENDE a parfaitement analysé la mutation des modalités de management des navires liés à cette conteneurisation poussant les armateurs à quitter l'exploitation individuelle et autonome vers *« une exploitation collective et intégrée dans une chaîne d'opérations coordonnées par des décisions communes »*[42]. C'est dans ce contexte qu'ont été créées en parallèle des conférences maritimes de nouvelles formes de groupements à dimension plus technique tels que les consortiums et les alliances stratégiques. Il s'agira dans ce présent titre d'apprécier l'impact des législations européennes (**Chapitre 1**), et américaines (**Chapitre 2**), respectivement, sur les consortiums et les autres formes de coopérations maritimes.

[41] Partie II, Titre 1, Chapitre 2.
[42] M. Ndende : « La mutation des entreprises du secteur des transports maritimes », DMF 1999, p. 459.

Chapitre 1 : Les consortiums et autres formes de coopération au regard du droit européen

Le cadre juridique européen relatif aux consortiums ou consortia est postérieur à celui des conférences[43]. Selon le règlement CE nº 906/2009 de l'Union européenne, modifié pour sa prorogation par le règlement n°2020/436 de mars 2020, un consortium est défini à l'article 2.1 comme *« un accord ou une série d'accords connexes entre au moins deux transporteurs exploitants de navires qui assurent des services maritimes internationaux réguliers de ligne pour le transport exclusif de marchandises sur un ou plusieurs trafics, dont l'objet est d'établir une coopération pour l'exploitation en commun d'un service de transport maritime améliorant le service offert individuellement, en l'absence de consortium, par chacun de ses membres, afin de rationaliser leurs opérations et cela au moyen d'arrangements techniques, opérationnels et / ou commerciaux »*[44].

Les formes tout autant que les activités des consortiums ont évolué au fil du temps. Ayant à leur naissance des structures assez rigides et très intégrées, elles ont gagné en flexibilité et souplesse afin de permettre à chaque membre une plus grande indépendance d'action[45]. Les activités sont quant à elles extrêmement larges, allant de l'exploitation en commun de navires, de terminaux portuaires, de bureaux, y compris de système d'échange de données informatisées, à l'échange, la vente ou l'affrètement croisé d'espace sur les navires, ou encore l'achat, la location ou la mise à disposition d'équipements, jusqu'à l'ajustement des capacités en fonction de l'offre et de la demande de transport... À la différence des ententes qui portent sur la fixation des taux de fret, les consortiums ont vocation à gérer des équipements et des infrastructures liés aux services de transport en lignes maritimes régulières. Tandis que les conférences ont pour objectif de stabiliser un marché, les

[43] Il s'agit du règlement du Conseil CEE no 479/92 du 25 février 1992, du règlement CE no 870/95 de la Commission du 20 avril 1995, règlement CE no 823/2000 de la Commission du 19 avril 2000, du règlement CE no 463/2004 de la Commission du 12 mars 2004 et enfin du règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009.

[44] Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), J.O.U.E. du 29 septembre 2009, L. 256, p. 31.

[45] G. Tantin : « Un mode nouveau d'exploitation du transport maritime de lignes régulières : les consortiums d'armateurs », DMF 1986, p. 530. Le règlement CE no 906/2009 conditionne l'octroi de l'exemption à la liberté de retrait des membres du consortium sous condition d'un préavis maximal de six mois.

consortiums sont destinés à en conquérir de nouveaux. Enfin, ils constituent des instruments de compression, de partage des coûts et d'amélioration de la productivité.

À l'étranger, en particulier aux Etats-Unis, Canada, Japon ou en Nouvelle-Zélande, les accords de consortiums bénéficient de l'immunité anti-trust[46]. Au niveau européen, l'exemption catégorielle des consortiums reste soumise cumulativement aux quatre conditions définies à l'article 81-3 du traité instituant la Communauté européenne, aujourd'hui 101-3 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne : efficacité, répercussion, indispensabilité, et non élimination de la concurrence. Ainsi, les avantages techniques et gains d'efficacité dont tirent profit les membres du consortium doivent également profiter dans une « *part équitable* » aux utilisateurs de transport notamment en ce qui concerne la fourniture de services de meilleure qualité : fréquences d'escale plus élevées, meilleures dessertes, ou équipements plus modernes - navires et terminaux.
En outre, si les restrictions de concurrence non indispensables pour atteindre les objectifs justifiant l'octroi de l'exemption sont interdites[47], tout autant que l'élimination de la concurrence sur une partie substantielle d'un marché, les chargeurs doivent bénéficier de ces consortiums dans un contexte de « *concurrence effective* ». Cette concurrence demeure effective lorsque le seuil de part de marché du consortium par rapport aux transporteurs non-membres du consortium reste en deçà de 30 %[48]. La date butoir de l'exemption était fixée au 25 avril 2015. Si à ce jour aucune sanction n'a été prononcée à l'encontre des compagnies de transport contrôlées, les critiques formulées par certains chargeurs quant à la volatilité des taux de fret, le manque de qualité ou de fiabilité des services de transport pourraient « *saper* » les fondements mêmes des consortiums[49].

[46] Rapport OCDE, DSTI : « Questions relatives à la réglementation du transport maritime international », p. 20, 2000, 118 pages.
[47] Il peut s'agir de fixation des prix de vente à des tiers, limitation des capacités ou des ventes, répartition des marchés ou des clients... cf. point 8 du règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009.
[48] Points 8 à 10 du règlement no 906/2009 et chap. III sur les conditions de l'exemption. Le règlement a supprimé la référence aux pourcentages de trafic direct calculé en volume de marchandises transportées dans le cadre des conférences. L'autorisation des consortiums ayant une part de trafic comprise entre 35 et 50 % a été supprimée par l'art. 7 du règlement no 463/2004.
[49] Règlement CE no 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité, J.O.C.E. L. 1 du 4 janvier 2003, p. Entré en vigueur le 1er mai 2004, il confère de larges pouvoirs à la Commission tant en termes d'investigation, de contraintes que de sanctions.

Aux côtés des consortiums, sont apparues dans les années 1990 des alliances ou alliances stratégiques, dénommées en pratique des « *méga-alliances* ». Il s'agit d'associations d'entreprises concurrentes qui décident de développer une activité spécifique en allouant et coordonnant les ressources nécessaires. L'objet de ces accords est à la fois la maximisation des parts de marché et l'extension de la couverture géographique des services proposés[50]. Ces alliances ne sont pas spécifiques à l'industrie du transport maritime de lignes régulières dans la mesure où elles existent dans les transports aérien[51] et ferroviaire[52].

Pour les armateurs, cette forme de groupement permet la réalisation de leur stratégie de développement autonome qu'ils n'auraient pu atteindre en demeurant isolés. Acquisition de nouveaux marchés ou de nouvelles technologies à moindres coûts et risques, rationalisation et consolidation de l'offre de transport sur le segment maritime, dans la chaîne de transport, économies d'échelle... Les alliances présentent de nombreux avantages pour les transporteurs autant pour les chargeurs.

Leur développement à l'échelle européenne et internationale témoigne de ce succès. Les quatre alliances mondiales[53] se sont réduites au cours de l'année 2016. Aujourd'hui il en existe trois ;

- ***2M*** : Cette alliance se compose des deux plus gros armateurs ; Maersk Line et MSC (*Mediterranean Shipping Company).* Ils ont annoncé un accord de partage de navires sur 10 ans à partir de 2014. L'accord porte sur 185 navires d'une capacité de 2,1 millions d'EVP. Maersk y contribue avec 110 navires d'une capacité de 1,2 million d'EVP. MSC ajoute 75 navires (900 000 EVP) à l'alliance. Il s'agit désormais de la plus grande alliance dans le domaine du transport maritime depuis l'entrée de Hamburg Süd (qui fait partie de Maersk). 2M dessert 44 lignes régulières entre l'Europe, l'Asie et les États-Unis. Pour la

[50] P. Cariou : « Les alliances stratégiques dans le transport maritime de lignes régulières : efficacité ou pouvoir de marché ? », thèse Paris, 2000, p. 277.
[51] F. Gliszczynski : « Star Alliance, Skyteam, Oneworld : quel avenir pour les alliances du ciel ? », La Tribune du 14 mai 2012.
[52] P. Wittenbrick : « Les alliances stratégiques dans le fret ferroviaire : une analyse fondée sur les secteurs d'activité possibles », Revue de politique économique, 1/2 2009, p. 13.
[53] Quatre grandes alliances regroupant au total seize compagnies maritimes étaient actives sur l'ensemble des routes Est-Ouest (transatlantique, transpacifique, Asie-Europe du Nord, Asie-Méditerranée et Asie-Moyen-Orient) : 2M, Ocean 3, CKYHE et G6.

seule première année, Maersk prévoyait des économies de 350 millions de dollars. HMM (*Hyundai Merchant Marine*) s'est associé à l'alliance 2M en 2017 pour une période de trois ans. Cela afin d'échanger des créneaux horaires et de partager ou d'échanger les capacités excédentaires.

- ***Ocean Alliance*** : Lancée en 2017 pour une période initiale de cinq ans COSCO China Shipping, OOCL, CMA CGM et Evergreen viennent de confirmer l'extension de sa durée à dix ans jusqu'en 2027. L'Ocean Alliance comprend 330 porte-conteneurs et une capacité de transport estimée à 3,8 millions d'EVP. Elle offre un total de 38 services différents dont 19 services transpacifiques, onze services entre l'Asie et l'Europe (la Méditerranée incluse), et quatre services entre l'Asie et le Moyen-Orient.
- ***THE (Transport High Efficiency) Alliance*** : Lancée en 2017 par Hapag-Lloyd, ONE et Yang Ming, THE Alliance regroupe 3,5 millions d'EVP. Cela représente environ 25 % de la capacité mondiale de conteneurs. En outre, THE Alliance a également révélé qu'elle déploiera une flotte de 249 navires. Cette flotte reliera 76 ports à travers l'Asie, l'Europe du Nord, la Méditerranée, l'Amérique du Nord, le Canada, le Mexique, l'Amérique centrale, le sous-continent indien et le Moyen-Orient. En 2019, ils ont « *optimisé les connexions entre paires de ports pour répondre aux besoins des clients en matière de fiabilité et de stabilité de la qualité de service* », a indiqué l'alliance de conteneurs. À partir d'avril 2020, HMM de Corée du Sud fera partie de THE Alliance, ce qui augmentera sa capacité totale de 519 000 EVP et fera ainsi passer sa part de marché mondiale de 25 à 30%.

Certains auteurs considèrent ces alliances comme des « *consortiums étendus* »[54] ou des « *méga-consortiums* »[55], c'est-à-dire, ayant une plus grande étendue géographique et dimension globale que les consortiums bien que suivant leur exemple, les alliances permettent le partage des investissements, des services, de techniques et l'échange d'espaces

[54] M. Duault : « Les méga-alliances, à l'image des groupements d'entreprises de transport maritime, en droit communautaire de la concurrence », mémoire master, Université de Nantes 2011, 99 pages.
[55] N. Terrassier : « Stratégie de développement du transport maritime de lignes régulières », éd. Moreux, Paris, 1997, p. 158.

à bord des navires. Selon le Professeur Pierre Cariou, ces accords constituent un moyen privilégié d'atteindre une allocation optimale des navires sachant que les transporteurs exploitent des flottes limitées. Pour les utilisateurs en contrepartie, les alliances présentent l'intérêt de services de transport variés de meilleure qualité avec davantage de fréquences et de destinations proposées ainsi que des taux de fret plus compétitifs.

Lorsqu'ils sont formalisés, les contrats d'alliances s'apparentent à ceux des consortiums[56]. Si le droit communautaire ne leur consacre pas directement de texte spécifique, il ne fait aucun doute que ces structures sont soumises au droit de la concurrence telle qu'applicable aux consortiums. Elles ne doivent donc pas permettre à leurs membres de fixer des prix uniformes, d'adopter des stratégies commerciales communes, de limiter les capacités ou les ventes, de se répartir les marchés ou d'être en position dominante avec une part de marché excédant les 30 %. Les alliances doivent donc maintenir l'exercice d'une concurrence effective tant en interne entre leurs membres, qu'en externe.

Ces groupements, tout autant que les consortiums, constituent le dernier rempart à la « *banalisation* »[57] du droit de la concurrence appliqué au secteur maritime en Europe. Parmi les sociétés contrôlées en mai 2011, nombreuses étaient celles qui s'étaient organisées en alliances. Si les armateurs concernés sont convaincus du respect des règles de concurrence et prêts à coopérer avec la Commission[58], ils n'envisagent pas leur remise en cause tant ces alliances jouent un rôle prépondérant dans l'organisation du transport maritime de lignes régulières en Europe et ailleurs. Eu égard à cette importance, leur contrôle semble cependant inéluctable tout autant que leur intégration formelle dans le droit de la concurrence de l'Union. Cela permettrait à la fois de consacrer leur existence de fait tout en définissant le cadre de leur champ d'activité. Le renouvellement de l'exemption des consortiums en 2020, avec une prorogation de l'exemption de groupe jusqu'en 2024, serait une bonne opportunité pour ce faire.

[56] C.-H. Chenut : « Le contrat de consortium », LGDG, Paris, 2003, p. 112.
[57] Ph. Corruble : « Transport maritime international et droit européen de la concurrence : la fin des régimes est confirmée par la Commission européenne », article à paraître au DMF.
[58] P. Hagen: « Maersk, CMA CGM, Hapaplloyd and Hamburg Sud visited as Brussels raids box lines », Llyod's List, 17 May 2011.

La résultante de cette politique a été le développement de la coopération entre transporteurs maritimes dans les domaines techniques, à l'exclusion de tout accord sur les tarifs, via les consortiums.

Le règlement nº 246/2009 du Conseil[59] définit les consortiums de la façon suivante : *« Les consortia[60], dans le domaine du transport maritime de ligne, sont une forme spécialisée et complexe de joint-venture. »* Ce point de départ est évidemment important : les joint-ventures sont, en droit de la concurrence, susceptibles de recevoir deux traitements distincts, selon que l'entreprise commune est « *de plein exercice* » ou non. Les entreprises communes de plein exercice, c'est-à-dire celles qui exercent toutes les fonctions d'une entreprise autonome, relèvent du contrôle des concentrations, les autres de l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. On déduit de la décision du Conseil de déléguer à la Commission le soin d'accorder une exemption par catégorie aux consortiums que ces accords ne créeraient pas d'entreprise commune de plein exercice et se borneraient à organiser une coopération entre les compagnies maritimes. Exit donc, au moins, en principe, le règlement concentration.

Cependant, le règlement du Conseil prend en compte le fait qu'*« il existe une grande diversité d'accords de consortium mis en œuvre dans des situations différentes. Les parties à un accord de consortium changent souvent, et le champ d'application, les activités et les clauses de ces accords sont fréquemment modifiés. La Commission devrait donc être chargée de définir périodiquement les consortia auxquels une exemption de groupe devrait être appliquée. »*

Tous les consortiums ne bénéficient donc pas de plein droit de l'exemption de groupe et le champ d'application de l'accord, comme les activités couvertes, seront donc des éléments sensibles d'appréciation. Dans le règlement nº 906/2009 pris par la Commission[61] pour

[59] Règlement no 246/2009 du Conseil du 26 février 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortia »).

[60] Consortia dans le Règlement du Conseil. Consortiums dans le règlement pris par la Commission pour son application. Nous utiliserons l'expression consortiums sauf dans les références au règlement du Conseil.

[61] Règlement no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »). Ce règlement, prévu initialement pour 5 ans, a été prolongé jusqu'au 25 avril 2010 par le règlement no 697/2014 du 24 juin 2014.

l'application de ce règlement du Conseil, on lit qu'un consortium est : *« un accord ou une série d'accords connexes entre au moins deux transporteurs exploitants de navires qui assurent des services maritimes internationaux réguliers de ligne pour le transport exclusif de marchandises sur un ou plusieurs trafics, dont l'objet est d'établir une coopération pour l'exploitation en commun d'un service de transport maritime améliorant le service offert individuellement, en l'absence de consortium, par chacun de ses membres, afin de rationaliser leurs opérations et cela au moyen d'arrangements techniques, opérationnels et/ou commerciaux. ».*

On notera, non sans s'en étonner, que dans le texte de la Commission, l'expression *« joint-venture* » a disparu, comme pour conjurer le risque d'une requalification en entreprise commune de plein exercice. Nous sommes donc, selon la Commission, en ce qui concerne le champ d'application du règlement, seulement dans le domaine de la coopération contractuelle entre entreprises restées indépendantes. Le règlement de la Commission, dans ses considérants, prend également acte du fait qu'*« il existe une grande diversité d'accords de consortium, qui vont des accords de consortium fortement intégré, nécessitant un degré d'investissement élevés en raison, par exemple, de l'achat ou de l'affrètement par leurs membres de navires en vue, spécifiquement, de la constitution du consortium et de la mise en place de centres d'opérations combinées, aux accords flexibles d'échanges de slots. ».*
Mais à l'exception de l'article 8 de ce règlement, qui mentionne les consortiums fortement intégrés pour en déduire l'application d'un préavis plus long en cas de départ d'un des membres, le règlement ne semble guère tirer de conséquences de cette diversité de situations, ce qui est surprenant. Pour finir, le règlement d'exemption par catégorie n^{o} 906/2009 (modifié en 2015) a été prolongé de quatre années supplémentaires par la Commission européenne, par le biais du règlement n°2020/436 de mars 2020 valable jusqu'en 2024. Ainsi, les armateurs de lignes régulières et opérateurs maritimes de services conteneurisés peuvent, depuis 25 ans, s'organiser en alliances.

Il s'agit dans le chapitre suivant de dresser une typologie des multiples outils contractuels utilisés par les membres des coopérations et d'en apprécier les conséquences au regard des différentes législations.

Chapitre 2 : Les accords de coopération au regard du droit américain et des autres législations

Pour mettre en œuvre l'accord de consortium, les compagnies maritimes vont affecter, sur une ou plusieurs lignes, des navires sur lesquels leurs clients et les clients des autres membres du consortium disposeront d'espaces pour leurs marchandises. Les techniques contractuelles employées par les transporteurs maritimes sont diverses. Les leaders mondiaux en matière de transport maritime bénéficient d'une grande latitude en ce qui concerne la gestion de leur service. Ces géants, qui ne sont pas plus de seize, détiennent près de 80% du marché mondial en matière de transport maritime. Un tel pouvoir de marché leur permet de s'accorder entre eux et de négocier à leur guise les modalités de mise en œuvre de leur service. L'absence de règlementation, et plus précisément, le manque d'uniformisation des règles juridiques en matière de coopération permet aux opérateurs maritimes de « valser » entre le droit de la concurrence inadapté au droit maritime, et la législation américaine trop peu restrictive. La liberté contractuelle des membres des alliances a fait naitre une cascade de contrats dont les conséquences restent encore trop peu connues du public[62].

La critique, vous le comprendrez, ne se dresse pas contre la liberté contractuelle qui est pour tout privatiste un pendant du droit des contrats et par conséquent du droit maritime. Le problème aujourd'hui tient à l'absence de cadre juridique bien défini. La liberté contractuelle des cocontractants permet d'adapter le contrat aux besoins des parties. S'il existe certes des contrats sui generis ceux-ci doivent rester l'exception et non la norme. Les différents contrats exposés dans ce mémoire restent encore trop peu qualifiés. Cette absence de cadre juridique est ce qui permet aux opérateurs de jouir d'une grande liberté. Et pouvons-nous le leur reprocher ? Si la loi ne régule pas, est-ce aux opérateurs de s'autoréguler ? Est-ce à eux de limiter leur pouvoir, leur prérogative et leur bénéfice dans un souci de fairplay et de concurrence ?

[62] Partie II, Titre 2, Chapitre 2.

Il est temps de se lancer dans une tâche que seul le Professeur Laurent Fedi a effectuée[63] ; une tentative de classification des différents contrats entre les membres des alliances. Les différents contrats exposés dans ce mémoire sont certes de nature confidentielle, mais bien heureusement, ils subissent un contrôle a priori par la *Federal Maritime Commission*[64] aux Etats-Unis. Cette dernière contrôle tous les contrats lorsque le transport est destiné au commerce extérieur américain. Le transport, pour que le contrat soit contrôlé, doit se faire au départ ou à destination des ports des Etats-Unis et inclure des ports étrangers.

C'est grâce à une procédure de *filing*[65] que la commission peut contrôler ces contrats. Les opérateurs doivent notifier le contrat avant sa signature, celui-ci est ensuite contrôlé et peut subir des modifications avant qu'il ne soit signé. Ainsi, c'est sur la base de données de la Commission que ces contrats peuvent être trouvés.

- ***VSA et SCA***

Il existe aujourd'hui deux types de contrats relativement connus des intéressés. **Le Vessel Sharing Agreement** (VSA)[66] et le **Slot Charter Agreement**[67] (SCA). L'alliance est un contrat de coopération dont l'expression la plus aboutie est le *Vessel Sharing Agreement*[68]. Une Alliance peut difficilement se réduire à un simple *Slot Charter Agreement*[69] : l'alliance implique une mutualisation de moyens et donc une certaine union entre les partenaires. De surcroît, une coordination entre les parties est requise par le fonctionnement d'un *Vessel Sharing Agreement* qui organise le nombre de navires mis en commun, leur fréquence, et les quantités d'espaces alloués aux clients des concurrents. Ce contrat s'apparente à un contrat cadre et nécessite donc, pour être mis en œuvre un contrat d'application.

Ce dernier est souvent le *Slot Charter Agreement*[70]. C'est bien sûr là qu'intervient la question délicate de la gestion des réservations, de la flotte, et des horaires. Ce contrat implique une

[63] L. Fedi, « Taking maritime shipping agreements out of the box », 29th Conference of the International Association of Maritime Economists, 2021.
[64] Commission maritime fédérale.
[65] Filtrage.
[66] Exemple de Contrats en Annexe 1 et 1 bis. VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA- n°201256 & VSA - OCEAN ALLIANCE – n°012426.
[67] Voir à ce sujet, Philippe Delebecque, Les Alliances maritimes, Lexis Nexis 2015 - Hommage au Professeur Michel Germain.
[68] Contrat de partage de navire.
[69] Contrat d'achat de slots auprès d'une autre compagnie.
[70] Voir Annexe 4 pour exemple. SCA – WWL/GRIMALDI EUROMED SPA – n°012408.

mutualisation des moyens des parties et une communication renforcée. Inévitablement, la question, sensible en droit de la concurrence, des échanges d'informations, se pose, étant entendu que l'indépendance commerciale doit impérativement être préservée, faute de quoi la coopération pourrait être qualifié d'entente illicite. Dans le *Slot Charter Agreement*, les parties sont, tour à tour apporteuses de leurs propres navires, elles émettent chacun des connaissements pour leurs marchandises, que celles-ci soient exploitées sur leurs navires ou ceux des parties. Ainsi les parties louent des espaces et sont également bénéficiaires d'espaces fournis par leurs cocontractants. Si les parties continuent d'exploiter leurs propres navires et leurs propres services commerciaux, elles sont néanmoins amenées à charger les marchandises de leurs clients comme celles des clients de leurs concurrents.

Le Professeur Laurent Fedi traduit le *Vessel Sharing Agreement* de « *contrat de partage de navires entre armateurs – ou mise en commun de flottes de navires – pour l'exploitation d'une même ligne régulière (Vessel Sharing Agreement simple) ou plusieurs lignes (global*[71] *Vessel Sharing Agreement)* »[72]. Et pour le *Slot Charter Agreement* il parle d'un « *contrat d'achat d'espace (slot) à bord d'un navire porte-conteneur d'un partenaire sur une ligne définie.* »[73].

Concernant le *Slot Charter Agreement* plus précisément, « *il s'agit d'un contrat de prestation de services et non d'une simple location, le fréteur s'engageant à déplacer un navire tout en conservant la gestion nautique et commerciale du navire.* »[74]. Ce contrat fait vaguement penser à la charte-partie en ce que les obligations sont reparties sur les différentes parties. L'armateur exploitant le navire met des espaces à la disposition de l'affréteur de la même façon qu'il met à la disposition de ses propres clients des conteneurs. L'affréteur (loueur) d'espaces, de son côté, collecte le fret, mais ne participe pas au transport. Ainsi, on observe trois séries de relations qui se dégagent, entre l'affréteur et les intérêts cargaison, entre le fréteur et l'affréteur, enfin entre le fréteur et les intérêts cargaison. L'affréteur d'espaces recrute le fret. Il est le transporteur contractuel (ou le commissionnaire, organisateur du

[71] Général.
[72] L. Fedi : « Alliances stratégiques », *DMF* n°676, septembre 2019.
[73] L. Fedi : « Alliances stratégiques », *DMF* n°676, septembre 2019.
[74] Définition donnée par le Professeur Philippe Delebecque, « Les Alliances Maritimes », LexisNexis, 2015.

transport) émetteur du document de transport. Il est ainsi tenu par les règles du transport, mais bénéficie aussi du droit maritime et de la limitation de responsabilité dans la mesure où les créances que ses cocontractants ou les tiers peuvent avoir contre lui sont en relation directe avec l'exploitation du navire. En tant que transporteur, l'affréteur d'espaces garantit sa créance par un privilège sur la marchandise et, le cas échéant, par un droit de rétention. En tout cas, comme le relate le P. Delebecque ; « *le fréteur doit déplacer son navire avec la diligence requise et en assurer la bonne navigabilité. Vis-à-vis de la marchandise, le fréteur n'a pas d'obligation stricte, car il n'y a pas de sa part de prise en charge. Il ne s'est engagé qu'à fournir une capacité de transport. Il n'est donc responsable que dans les conditions de l'affrètement au voyage c'est-à-dire uniquement en cas de faute prouvée*. »[75]. Un des objectifs de la suppression de l'exemption par catégorie des conférences était d'agir sur l'offre de transport maritime et corollairement de renforcer la concurrence entre les opérateurs qui doivent définir de façon autonome leur politique commerciale sur le marché. Si dans le cadre des conférences le taux de fret uniforme était le principe, désormais les niveaux des prix doivent évoluer principalement en fonction de l'adéquation entre l'offre et la demande, ainsi que selon la disponibilité des capacités de transport, en particulier des conteneurs. Pour certains chargeurs, les taux de fret sont plus cohérents qu'avant l'abrogation de l'exemption et à des niveaux de services de transport différents, les prix de transport sont logiquement différents. Les armateurs peuvent ainsi se différencier dans le service offert en proposant notamment des transports directs sans transbordements, de porte à porte depuis le lieu de fabrication jusqu'au lieu de consommation en intégrant le pré et post-acheminement, ou encore avec une meilleure empreinte carbone en ayant recours au transport multimodal ou l'utilisation de carburant à faible teneur en soufre[76]. En outre, les spécialistes considèrent que le nouveau cadre juridique a indirectement introduit une plus grande transparence dans les frais de manutention, les THC ou *Terminal handling charges*, qui peuvent être négociés port par port. Cette transparence s'applique également pour les nombreuses surcharges telles que celles liées au combustible : BAF - *Bunker adjustment factor* - ou à une devise étrangère : CAF - *Currency adjustment factor*, la sécurité et la sûreté – *International Ship and Port*

[75] P. Delebecque : « Les Alliances Maritimes », LexisNexis, 2015.
[76] L. Fedi : « Le transport maritime international face à la pollution atmosphérique : enjeux stratégiques du xxie siècle », DMF no 737 juin 2012, p. 491-502.

Facility Security Code[77] (ISPS), la congestion portuaire, la saisonnalité, etc. Les transporteurs sont moins réticents à expliquer les critères précis de ces frais accessoires[78] jusqu'à les intégrer de manière globale dans les taux de fret proposés à leurs clients.

- ***CWA et SEA***

Lorsque des opérateurs ont pour objectif la création d'un partenariat longue durée, ils mettent en place une société, plus particulièrement une joint-venture. Pour ce faire les partenaires peuvent utiliser un **Cooperative working agreement** (CWA)[79]. L'article 2 (*purpose of agreement*[80]) du contrat n°201161, Maher/APMT, relate l'objet de l'accord. La clause a le mérite d'être claire et bien définie ; « *The purpose of the Agreement is to authorize the parties to form a joint venture limited liability company that will operate an on-dock rail transfer facility* »[81]. Ce contrat de coopération s'établit entre prestataires de transport tels que des transporteurs maritimes ou des opérateurs de manutention. Le *Cooperative working agreement* englobe une notion large et difficile à cerner, même pour la *Federal Maritime Commission*[82]. L'objet d'un *Cooperative working agreement* peut être aisément adapté aux situations des partenaires, ainsi, peut servir à la création d'une joint-venture qui aura pour but d'opérer un quai ou un terminal [83].

Après une lecture de plusieurs *Cooperative working agreements* il est possible de comprendre que malgré la spécificité du titre du contrat, ce dernier reste extrêmement large et se rapproche d'un *Vessel Sharing Agreement* dans la mesure où l'idée de partenariat est ce qui régit l'intégralité du contrat. En effet les différents *Vessel Sharing Agreements* présents dans ce mémoire ont un second titre qui est souvent le *Cooperative working*

[77] Code international de sûreté des navires et des installations portuaires.
[78] C'est en particulier le cas de la compagnie Maersk qui présente en ligne un outil de calcul de la BAF déterminé par le type de conteneur et le trajet : www.baf.maerskline.com. CMA CGM affiche sur son site web les montants de la BAF ou de la CAF selon les destinations et les dates de voyage : www.cma-cgm.fr.
[79] Voir annexe 2. CWA – APMT/MAHER – n°201161.
[80] But du contrat.
[81] « *L'objectif de l'accord est d'autoriser les parties à former une entreprise commune à responsabilité limitée qui exploitera une installation de transfert ferroviaire à quai.* ».
[82]Commission maritime fédérale.
[83] Voir annexe 2. CWA – APMT/MAHER – n°201161.

agreement [84]. Les parties tiennent à rappeler, à travers ce second titre, l'idée de partenariat entre les membres.

Il est possible d'émettre une critique en ce que ce second titre n'est pas d'une grande utilité. La seule existence d'un *Vessel Sharing Agreement* connote la mise en place d'un partenariat entre au moins deux opérateurs.

Afin de garantir à leur client un service plus large et varié, les opérateurs garantissent entre eux des places sur leurs lignes respectives. Pour ce faire les opérateurs utilisent un mécanisme de garantie d'espace. Ce contrat est le **Swap or Slot Exchange Agreement**[85] (SEA). C'est un contrat d'échange d'espaces à bord de navires opérés sur des lignes différentes entre armateurs. Les modalités de ce contrat s'apparentent à celle du *Slot Charter Agreement*.

L'objet de ce type de contrat est d'autoriser aux parties l'échange d'espace dans leurs services respectifs. L'article 2 (*purpose of agreement*[86]) du contrat Hapag-Lloyd/Zim Mediterranean n°012276 en témoigne; « *The purpose of the Agreement is to authorise the parties to exchange slots on their respective services in the trade (as hereinafter defined)* »[87].

Les services varient en fonction des contrats et peuvent être de tous types.

Dans les contrats d'échange d'espace il existe souvent une clause plus précise concernant les espaces concernés. Les parties décrivent de manière très détaillée la capacité d'espace qui sera échangée entre les parties par semaine ou par mois. La clause cite un nombre précis d'EVP afin de garantir un espace, cependant les parties introduisent une exception qui leur permettent une grande marge d'adaptation. Les parties prévoient un pourcentage d'adaptation et la possibilité de rachat et de vente d'espace supplémentaire.

- ***Autres***

Comme dit précédemment, l'absence de règlementations permet aux membres des alliances de mettre en place autant de contrats qu'il y a de besoins.

[84] Voir Annexe 1. VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA- n°201256.
[85] Voir Annexe 5. SEA – HAPAG-LLOYD/ZIM MEDITERRANEAN n°012276.
[86] But du contrat.
[87] « *L'objet de l'accord est d'autoriser les parties à échanger des créneaux horaires sur leurs services respectifs dans le commerce (tel que défini ci-après).* ».

Lorsqu'un armateur exploite un terminal, il le fait soit à travers une concession soit à travers une occupation temporaire domaniale. Dans le cadre de l'exploitation du terminal il est possible de signer un contrat de services de terminal portuaire entre une autorité portuaire et un armateur. Ce contrat est le **Marine terminal services agreement** (MTSA)[88]. La notion de *Cooperative working agreement*, étant extrêmement large, elle peut englober le *Marine terminal services agreement*.

Il existe également des contrats d'association de système d'information pour les conteneurs entre armateurs, les **Digital Container Shipping Association Agreement** (DCSAA)[89]. Ces contrats ont l'avantage d'avoir un champ d'application très large et peu défini. Comme on peut le voir dans le contrat Lloyds n°201288, l'article 2 dispose que « *The purpose of the Agreement is to permit the parties to discuss, develop, adopt, maintain, revise, and utilize common or compatible information technology standards for the creation, transmission, and/or storage of information and/or documents related to the receipt, handling, delivery, and/or storage of property between participants in the international ocean transportation supply chain. None of the standards agreed shall be binding for the Active Members, Participants, or third parties.* »[90].
Les parties s'accordent sur une clause « fourre-tout » afin d'avoir le moins de restriction possible quant à la mise en œuvre des moyens qui permettront l'exploitation du quai ou terminal. Même si l'objet est large celui-ci reste technique, et regroupe des activités opérationnelles.
Concernant la délimitation géographique du contrat, celle-ci est souvent bien définie et assez restrictive dans un but d'évincer tout atteinte à la concurrence entre les opérateurs maritimes.

Plus précisément encore les opérateurs peuvent dresser des contrats afin de s'accorder sur les modalités d'exploitation de chaque équipement. Ce sont des contrats de discussion,

[88] Voir Annexe 6 - MTSA – PORT OF HOUSTON AUTHORITY and CMA CGM S.A – n°201270.
[89] Voir Annexe 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD n°201288.
[90] « *L'objectif de l'accord est de permettre aux parties de discuter, de développer, d'adopter, de maintenir, de réviser et d'utiliser des normes communes ou compatibles en matière de technologie de l'information pour la création, la transmission et/ou le stockage d'informations et/ou de documents liés à la réception, la manipulation, la livraison et/ou le stockage de biens entre les participants à la chaîne d'approvisionnement du transport maritime international. Aucune des normes convenues ne sera contraignante pour les membres actifs, les participants ou les tiers.* ».

d'échange et de transport d'équipement. Ces équipements peuvent être des grues, des barges, des châssis ou encore des conteneurs. Ces contrats sont les **Equipment Discussion Agreements** (EDA).

Un dernier type de contrat que l'on peut consulter sur le site de la *Federal Maritime Commission*[91] est le **Maritime Credit Agreement** (MCA)[92]. L'objectif de ce contrat est de mutualiser des informations sur les pratiques de facturation des armateurs, les méthodes d'encaissement et *in fine* sur la solvabilité des clients. Ce contrat permet aux parties de partager un crédit et des informations. Les principales clauses que l'on trouve généralement dans un contrat de prêt maritime sont des clauses dites « *commerciales* » ; Elles visent à maintenir, pendant toute la durée du prêt, les activités commerciales des débiteurs dans un cadre convenu à l'avance. Les débiteurs s'y opposent souvent, car ils cherchent à obtenir le moins de restrictions possibles dans la gestion de leur entreprise.

Il est possible de relever plusieurs points qui méritent notre attention. Avant tout, il faut constater que ces contrats portent pratiquement tous deux titres. Cette particularité reflète parfaitement la liberté contractuelle dont disposent les parties. En effet le premier titre est un moyen pour les parties de restreindre au maximum le champ d'application du contrat. Ce titre désigne un objet précis pour lequel les parties contractent. Par exemple, le *Digital Container Shipping Association Agreement* est l'un des titres les plus précis. Ce dernier restreint considérablement l'objet du contrat, cependant il est suivi d'un second titre, le *Cooperative working agreement*. À travers ce titre les parties souhaitent sans doute rappeler qu'un partenariat existe. Ainsi cela leur permet de faire référence un contrat dont l'objet est bien plus large et le champ d'application plus vaste.
Deuxièmement on ne peut s'empêcher de constater une certaine similitude entre les contrats. Des clauses qui se répètent, un format redondant et une mise en page quelque peu analogue. La manière dont les contrats sont élaborés fait directement penser à des contrats-types. C'est ce que remarque déjà le Professeur Laurent Fedi (« *Les contrats d'alliances maritimes* », L.

[91] Commission maritime fédérale.
[92] Voir Annexe 8 - MCA - n°011961.

Fedi 2021). Il évoque la possibilité qu'un même et seul cabinet soit à l'origine de tous ces contrats tant leur format est identique.

Ces différents contrats, accessibles à tous sont l'outil principal des membres des alliances. Ces contrats sont l'aboutissement juridique des partenariats et permettent la mise en œuvre de relations commerciales. Ces relations ont des effets économiques considérables que l'on ne peut mettre à l'écart dans notre analyse, tant ils découlent directement de la consécration des différents contrats. Il s'agit des lors de s'attarder sur ces effets tant à travers la manière dont est organisée la responsabilité des membres et des coopérations, qu'à travers l'impact que ces coopérations ont sur le marché.

PARTIE II – INFLUENCE ET RESPONSABILITE DES MEMBRES DES COOPERATIONS MARITIMES

Le Professeur Philippe Delebecque a pu démontrer[93] que « *l'intérêt de l'alliance n'est pas seulement d'ordre micro-économique. L'alliance est le fruit d'une décision stratégique dans une perspective de gain de parts de marché. Les questions posées par l'alliance ne sont donc pas de simple nature contractuelle. Le mariage que l'alliance présuppose ne sera pas pleinement consommé : c'est un mariage entre concurrents, entre célibataires endurcis, ce qui, déjà, peut soulever des difficultés au regards des lourdes exigences du marché.* ».
En effet l'*International transport Forum* (ITF)[94] dans son rapport de 2018[95] rappelle que « *mondial, regroupant les huit plus grands transporteurs de lignes opérant environ 95% de la capacité totale des navires sur les lignes Est-Ouest où se concentrent les plus grands flux conteneurisés* ».

Ces grands transporteurs se sont rassemblés pour mutualiser leurs moyens tout en assurant leur indépendance. L'association des compagnies maritimes mondiales, par le biais d'une mise en commun de leurs moyens, mérite de s'attarder sur deux points essentiels. D'une part l'influence que peut avoir ces coopérations maritimes (**Titre 1**), et la manière dont est organisée leur responsabilité d'autre part (**Titre 2**).

[93] P. Delebecque, Les Alliances Maritimes, 2015.
[94] Fédération Internationale des travailleurs du transport.
[95] ITF : « The impacts of Alliances in container shipping – Case specific policy analysis », OECD 2018, 127 pages, cf. Executive summary p. 7.

TITRE 1 – L'INFLUENCE DES COOPERATIONS MARITIMES

Il s'agit de s'intéresser avant tout à l'influence des alliances sur le marché européen (**Chapitre 1**), pour ensuite se focaliser sur les remèdes mis en place par l'Union européenne (**Chapitre 2**).

Chapitre 1– L'influence des alliances sur le marché mondial

Au cours des dernières années, les activités des transporteurs de ligne maritimes se sont énormément accrues et diversifiées. Avec l'avènement de l'activité de logisticien, les opérateurs s'adonnent à une palette d'activités qui s'étendent à tous types de transport et qui s'accompagnent de services complémentaires, accessoires ou essentiels au client. Malgré l'accroissement de ces activités, le règlement n° 906/2009 déclare inapplicable l'interdiction, dont dispose l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE), aux activités de consortium. Le règlement pose néanmoins des exceptions. Sont prohibés les accords sur la fixation des prix de vente, sur la limitation des capacités et des ventes (sauf les ajustements se rapportant aux fluctuations de l'offre et de la demande), et sur la répartition des marchés et des clients. Ces exceptions qui sont interdites, sont censées canaliser les activités des opérateurs afin d'éviter des pratiques anticoncurrentielles.

Ainsi sont principalement exemptés par le règlement, les accords concernant la coordination des horaires et le choix des ports d'escale, les échanges de *slots*[96], l'utilisation en commun des navires[97] et des installations portuaires ainsi que l'utilisation d'un ou plusieurs bureaux d'exploitation communs. Sont également permis, les échanges de données informatisées, l'obligation pour les membres du consortium d'utiliser exclusivement les navires alloués au consortium et l'obligation de refuser de consentir de l'espace à un transporteur non-membre du consortium. Il est possible d'observer que les interdictions constituent l'exception, ainsi

[96] Voir les SEA, Partie I, Titre 2, Chapitre 2.
[97] Voir les VSA, Partie I, Titre 2, Chapitre 2.

ce qui n'est pas interdit est permis. Le bénéfice de l'exemption par catégorie est cependant réservé aux consortiums dont les membres ont une part de marché cumulée n'excédant pas 30 % du marché dans son ensemble.

Plusieurs points méritent d'être éclaircis à l'aune de l'influence commerciale sur le marché mondial des alliances. Tout d'abord, le seuil de 30 % est dépassé par certaines alliances tant sur les liaisons transatlantiques, que sur celles couvrant l'Asie-Europe ou Asie-Méditerranée. Il en résulte que l'exemption par catégorie est alors tout simplement indisponible.
Concernant la possibilité d'un ajustement des capacités à l'offre ou à la demande, cette hypothèse n'est pas dépourvue d'ambiguïtés. C'est précisément un point qui pose problème en ce qu'il peut être un levier pour les membres des alliances. En effet leur taille de géant implique un grand pouvoir sur le marché. Ce pouvoir peut dès lors, influer directement sur les prix. Les alliances ne pourraient-elles pas, du fait de leur emprise sur le marché, exercer sur les capacités disponibles une pression anticoncurrentielle ? Notamment en raison des sous capacités constatées sur le marché. Question pour le moment théorique. Mais question à laquelle il conviendra de demeurer attentif.

Enfin, le règlement sur les consortiums vise en réalité des accords de coopération plus ou moins denses, puisqu'il envisage que certains consortiums puissent être « *fortement intégrés* »[98]. Cette intégration peut se faire notamment à travers une coopération commerciale, une centralisation de certaines politiques communes et l'utilisation en commun d'installations portuaires, de terminaux portuaires et des services y afférents (par exemple services d'acconage et d'amarrage).
Dès lors, une question de fond se pose : les alliances maritimes mondiales, par leur portée géographique, leur part de marché, leur puissance en un mot, n'ont-elles pas atteint un niveau tel que le cadre réglementaire du consortium est aujourd'hui dépassé ?

[98] Article (2) du RÈGLEMENT (CE) No 906/2009 DE LA COMMISSION du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums ») ; qui prévoit dans cette hypothèse un allongement du préavis prévu pour le cas de départ d'un des membres du consortium.

D'après l'Etude sur les transports maritimes de 2019 établi par la CNUCED : *« En 2018 et 2019, plusieurs alliances et coentreprises ont été créées entre les exploitants de terminaux, ainsi qu'entre les compagnies maritimes et les exploitants de terminaux, pour exploiter conjointement les postes à quai. L'intégration verticale et la poursuite de l'expansion des compagnies maritimes dans les opérations de terminaux peuvent avoir une incidence sur la concurrence et les choix des chargeurs. Les autorités nationales de la concurrence, les organismes réglementaires et les autorités portuaires devraient surveiller attentivement les marchés et évaluer les autres options lorsqu'ils accordent des concessions de terminaux à conteneurs à des opérateurs privés, en tenant compte de l'intégration verticale et horizontale du marché ».*

Le 25 septembre 2006, le Conseil de l'Union européenne a décidé d'abroger les exemptions aux lois antitrust accordées aux conférences maritimes dans un texte entré en vigueur le 18 octobre 2006. Cette disposition empêchait les États membres de satisfaire au code de conduite international des conférences maritimes et rendait caduque la ratification par les pays de l'UE de la convention de 1974.

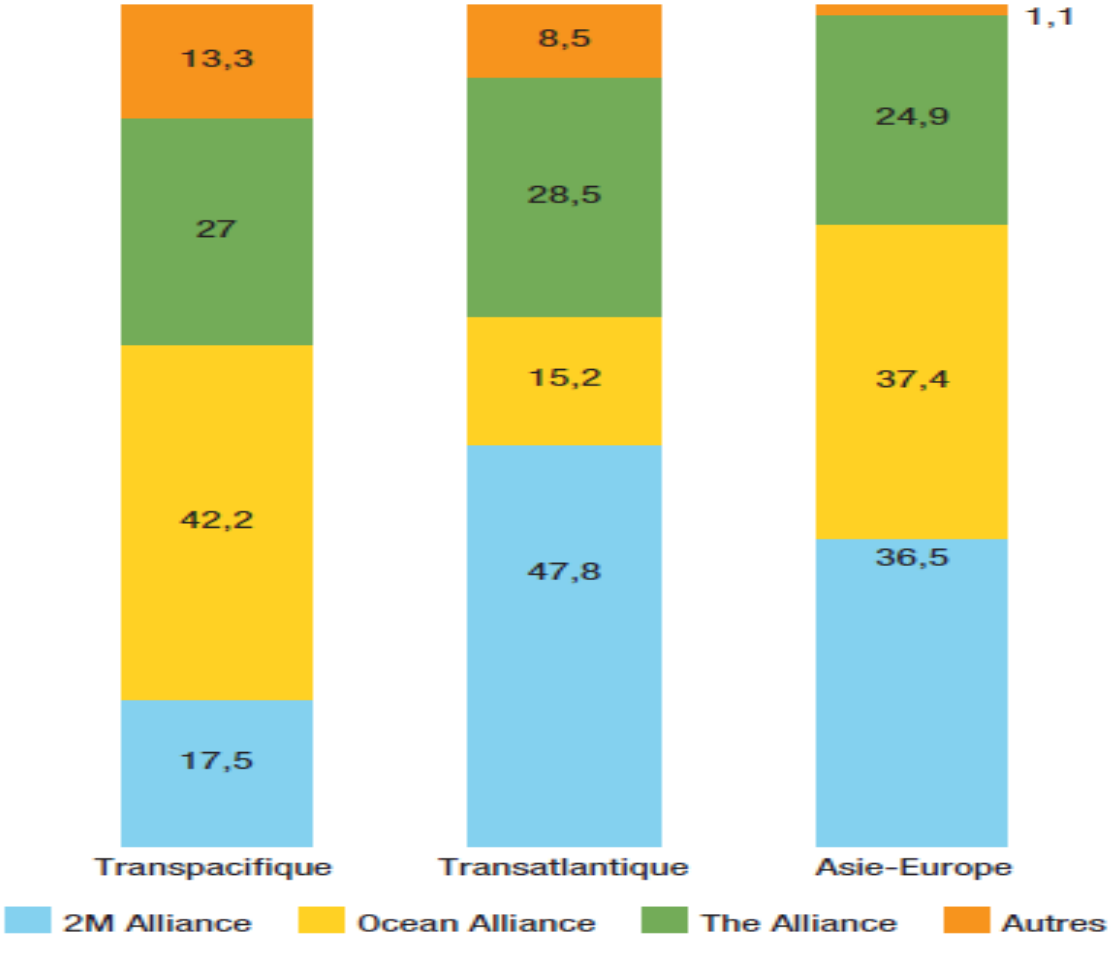
Le premier règlement d'exemption par catégorie appliqué aux consortiums maritimes, *Consortia Block Exemption Regulation* (CBER) ou règlement *"consortia"*, date d'avril 1995 (règlement de l'UE n°870/95). Ce dernier a été remplacé en 2000 par le règlement n° 823/2000. Le texte en vigueur actuellement a été promulgué en 2009 (906/2009). Il est entré en vigueur le 26 avril 2010 pour cinq ans avant d'être prolongé jusqu'en 2020 par un règlement de 2014. Pour finir, le règlement (CE) n° 906/2009, est à nouveau prolongé jusqu'en 2024 par un règlement du 24 mars 2020 (2020/436), précisément durant la crise de la Covid-19.

Le 24 mars 2021, la Commission européenne a prolongé la durée de validité du règlement n°246/2009 qui autorise les accords entre compagnies maritimes pour exploiter en commun des services de transport maritime de ligne et participer à certaines coopérations opérationnelles afin tant de réaliser des économies d'échelle que d'utiliser au mieux l'espace sur les navires (règlement n° 246/2009 du 26 févr. 2009). Ce règlement, faut-il le rappeler, autorise les accords entre compagnies maritimes pour exploiter en commun des services de

transport maritime de ligne et participer à certains types de coopération opérationnelle permettant de réaliser des économies d'échelle et de mieux utiliser l'espace sur les navires.
La Commission, lors d'une consultation publique lancée en septembre 2018, avait considéré que ces accords permettaient aux transporteurs d'utiliser au mieux la capacité de leurs navires, malgré les évolutions observées sur les marchés (consolidation renforcée, concentration, évolution technique, augmentation de la taille des navires), d'offrir davantage de connexion et d'obtenir des *« gains d'efficacité* ».

Selon la Commission, les coûts pour les compagnies et les prix pour les clients par EVP ont diminué de près de 30 % et la qualité du service est restée stable. D'où la décision de ne rien changer, ce qui n'est pas très cohérent, car ce sont aujourd'hui les alliances maritimes qui, si l'on ose dire, tirent les ficelles des opérations de ligne. Or, l'exemption suppose toujours que les opérateurs concernés aient une part de marché inférieure à 30 %, chiffre que les grandes alliances dépassent largement. Il est donc permis de relever, avec les meilleurs spécialistes de la question (cf. Ph. Corruble « *La prolongation du règlement d'exemption des consortiums : un trompe-l'œil à l'heure de l'intégration et de la digitalisation du transport maritime* », DMF 2020, n° 821, 99), que les textes passent largement à côté de leur objectif de libre et saine concurrence.

Graphique 2.10 **Part de marché des trois alliances de transport maritime conteneurisé sur les principales routes commerciales Est-Ouest, capacité déployée en EVP, février 2019**



[99]

[99] Source : Graphique établi par le secrétariat de la CNUCED d'après les données de MDS Transmodal Container Ship Databank, février 2019. ».

Note : 2M Alliance inclut Maesrk et Mediterranean Shipping Company ; Ocean Alliance englobe COSCO, CMA CGM et Evergreen ; The Alliance réunit ONE, Yang Ming et Hapag-Lloyd.

Les alliances sont basées sur le principe d'accords de partage d'espaces ou slots en anglais. Les *Vessel Sharing Agreements* sont les contrats qui permettent à des armateurs de ligne régulière de charger sur les navires les uns des autres (affrètement croisé).

Traditionnellement, les acteurs du transport maritime ont pratiqué les accords de partage de capacité ou, aussi longtemps que la réglementation l'autorisait en Europe, le déploiement de leur capacité au sein des conférences maritimes [100]. Aujourd'hui, ce sont les alliances qui dominent. Ces modes de collaboration entre concurrents, dont la typologie a été exposée précédemment[101], ont pu être préférés par les compagnies maritimes, en raison de leur flexibilité[102] et du fait qu'ils permettaient de préserver l'indépendance des sociétés et de leurs actionnaires[103].

Les quatre alliances mondiales[104] se sont réduites au cours de l'année 2016 à trois seulement. Plus précisément, trente-six compagnies maritimes contrôlaient ensemble 63 % de la flotte mondiale en 1990. En 1995, les six alliances existantes contrôlaient seulement 50 % de la flotte mondiale. Par ailleurs, entre 2000 et 2010, alors que la capacité de la flotte des trente compagnies maritimes a été multipliée par deux, les trois alliances principales de l'époque, Grand Alliance, New World Alliance et CYKH Alliance, n'incluaient pas les plus grands acteurs du secteur : Maersk, MSC et CMA CGM[105]. A partir de de 2014, les dix premiers transporteurs mondiaux contrôlaient 60,4 % de la flotte mondiale de porte-conteneurs contre 50,8 % quinze ans plus tôt[106].

Aujourd'hui, les trois alliances incluent désormais les plus grandes compagnies maritimes : on constate que leurs capacités cumulées sur les trois principales routes maritimes au départ

[100] L'exemption par catégorie des conférences maritimes a été rendue effective avec effet en octobre 2008 par le règlement (CE) no 1419/2006 du Conseil du 25 septembre 2006. Voir inter alia Philippe Corruble, DMF 2013 no 750, 683.

[101] Partie I, Titre 2, Chapitre 2

[102] Des entrées et sorties dans les alliances se produisent fréquemment, au gré des arrangements contractuels des parties avec le temps.

[103] Voir Van de Voorde E. and Vanelslander T. (2009) Market Power and Vertical and Horizontal Integration in the Maritime Shipping and Port Industry, OECD/ITF Discussion Papers 2009-2.

[104] Quatre grandes alliances regroupant au total seize compagnies maritimes étaient actives sur l'ensemble des routes Est-Ouest (transatlantique, transpacifique, Asie-Europe du Nord, Asie-Méditerranée et Asie-Moyen-Orient) : 2M, Ocean 3, CKYHE et G6.

[105] Voir Ricardo J. Sanchez et Lara Mouftier, « *The puzzle of shipping alliances in July 2016* » Port Economics, 29th July 2016.

[106] Competition Issues in Liner Shipping, OECD DAF/COMP/WP2(2015)3 19 June 2015. Point 141.

et à destination de l'Europe sont considérables, mais équilibrées[107]. De même, les statistiques disponibles montrent que la répartition de ces capacités en fonction de la taille des navires est équilibrée entre les trois alliances. Ces constats ne seront pas remis en cause si on intègre les commandes de navires enregistrées par les compagnies concernées.

Dès lors, si on peut s'attendre à de nouvelles acquisitions au cours des années à venir, celles-ci ne feront que renforcer la tendance générale, observée sur de très nombreux autres marchés mondiaux et généralement validée par les autorités de concurrence, soit le passage à un ensemble plus compact d'acteurs véritablement mondiaux.

L'histoire du réseau P3

Le règlement concentration impose aux compagnies maritimes de notifier à la Commission leurs projets de fusion ou d'acquisition. Un contrôle préalable de la Commission a donc bien lieu dans ces circonstances. Contraintes par l'antitrust et le droit européen de la concurrence à abandonner la coordination des tarifs à l'intérieur des conférences maritimes, les grandes compagnies maritimes ont développé leur coopération opérationnelle au moyen des contrats de *Vessel Sharing Agreement*. Elles l'ont fait afin d'être en mesure, grâce à la coopération avec les concurrents, d'offrir un service mondial devenu indispensable à leurs clients et aussi pour réduire les coûts induits par l'investissement et l'exploitation des grands porte-conteneurs modernes. Poussées à l'efficience par la mondialisation et le droit de la concurrence, elles ont constitué des alliances mondiales qui aujourd'hui soulèvent diverses questions. Le droit de la concurrence, d'essence finaliste, dispose d'instruments juridiques plus ou moins adaptés pour traiter ces enjeux, à défaut de fournir une grille de lecture précise de la qualification juridique des alliances maritimes mondiales.

Le 18 juin 2013, CMA CGM, Maersk Line et MSC ont annoncé la coopération du réseau P3 (P3) avec l'intention de commencer les opérations à la mi-2014.

L'objectif est d'améliorer et d'optimiser les opérations et les offres de services. Le réseau P3 aura une capacité de 2,6 millions d'EVP (initialement 255 navires sur 29 boucles) sur trois voies commerciales : Asie - Europe, Transpacifique et Transatlantique. Alors que les navires du réseau P3 seront exploités de manière indépendante par un centre d'exploitation de navires

[107] Au passage, on notera là une grande différence avec la situation qui prévaut dans le secteur du transport aérien, puisque de grandes compagnies aériennes n'ont à ce jour pas intégré les alliances de ce secteur.

commun, les trois lignes continueront à avoir des fonctions de vente, de marketing et de service à la clientèle totalement indépendantes. Le réseau P3 fournira aux clients des services plus stables, plus fréquents et plus flexibles. Chacune des compagnies offrira plus de traversées hebdomadaires dans son réseau combiné. À titre d'exemple, le réseau P3 prévoit d'offrir 8 traversées hebdomadaires entre l'Asie et l'Europe du Nord. En outre, le réseau P3 proposera davantage de ports d'escale directs. L'amélioration du réseau P3 devrait permettre de réduire les perturbations causées aux clients par l'annulation des traversées. Afin de fournir aux clients une offre de services cohérente sur l'ensemble du réseau, les compagnies mettront en place un centre d'exploitation des navires communs et indépendants. Le réseau P3 devait être basé sur les capacités existantes de chaque membre. Il devait opérer initialement une capacité de 2,6 millions d'EVP (255 navires). Maersk Line avec environ 42% de la capacité, soit environ 1,1 million d'EVP. MSC à hauteur d'environ 34 % de la capacité, soit environ 0,9 million d'EVP. CMA CGM à hauteur d'environ 24 % de la capacité, soit environ 0,6 million d'EVP. Les navires apportés au réseau P3 devaient continuer d'être détenus et/ou, affrétés par les compagnies.

Le 24 mars 2014, la *Federal Maritime Commission* des États-Unis a décidé d'autoriser l'entrée en vigueur de l'accord P3 Network aux Etats-Unis. Elle constate que *« l'accord […] n'est pas susceptible d'affecter la concurrence, d'entraîner une augmentation déraisonnable du coût de transport ou une diminution déraisonnable de l'offre de service de transport selon la section 6(g) du Shipping act.* »[108]. Les partenaires du P3 poursuivent leur étroite coopération avec les autorités de la concurrence et les autorités maritimes en Europe et en Asie pour répondre aux questions et expliquer la nature du P3. Selon le Professeur L. Fedi, « *L'acceptation a priori du contrat* [par la FMC] *tout en conservant son contrôle a posteriori, s'inscrit d'une certaine manière dans le renouvellement de l'exemption de groupe des consortiums que la Commission s'apprête à annoncer quelques jours plus tard.* »[109].

Suite au refus du ministère chinois du commerce (MOFCOM) d'approuver l'alliance, cette dernière n'a pas vu le jour. Contrairement à la *Federal Maritime Commission*, le ministère

[108] Traduction libre de la décision de la FMC du 20 March 2014. Extraits disponibles sur le site internet de la FMC au 1er janvier 2015: http://www.fmc.gov/NR14-06/?CategoryId=1&pg=3. Le Shipping Act permet à la FMC de prendre des actions à l'encontre des entreprises lorsqu'un accord est susceptible d'avoir des effets négatifs sur la concurrence.

[109] L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », DMF n°769, Mai 2015, p.395.

chinois du commerce ne s'est pas attardé sur les effets bénéfiques, et pro concurrentiels du réseau P3. Le ministère chinois du commerce s'est focalisé sur l'impact anti-concurrentiel du P3 sur le marché. En effet, P3 aurait traité plus de 40 % des échanges Asie-Europe et transatlantiques, ce qui aurait renforcé la concurrence avec les transporteurs publics chinois China COSCO et *China Shipping Container Lines* (CSCL), tout en affaiblissant le pouvoir de négociation des chargeurs et des ports. Selon Maersk, cette décision fait suite à un examen effectué dans le cadre des règles de contrôle des fusions en vigueur en Chine. En effet, « *la décision du MOFCOM est expresse et mûrement réfléchie puisqu'elle intervient neuf mois après la notification du projet. […] l'alliance P3 est considérée implicitement comme une fusion d'entreprise sans tenir compte que la commercialisation du fret ou la fixation des taux sont assurés par chaque opérateur et que leur société respective continue d'exister.* »[110]. Ce contrôle ne diffère pas grandement de celui qu'opère l'Union européenne. Cependant l'Union avait donné un accord tacite concernant cette alliance.

Le droit européen de la concurrence aborde les alliances par ses instruments classiques : interdiction des ententes anticoncurrentielles mais possibilité d'une exemption par catégorie via le règlement consortiums ou à titre individuel, abus de position dominante, contrôle des concentrations. Ces différentes techniques étant les principales prohibitions mises en œuvre par l'Union européenne, il convient de les étudier plus précisément dans le prochain chapitre.

Chapitre 2 – Les prohibitions de l'Union européenne

Les alliances ont, techniquement parlant, les apparences des consortiums, et s'inscrivent de ce point de vue dans une forme de continuité. A cet égard le droit de la concurrence doit toujours être placé dans un contexte bien défini qui prend en compte la dimension économique des phénomènes juridiques. Autrement dit, ce n'est pas parce que leur déploiement juridique prend la forme de *Vessel Sharing Agreement* que le phénomène des alliances maritimes mondiales doit ou peut être saisi par le règlement sur les consortiums,

[110] L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », DMF n°769, Mai 2015, p.395.

dans l'Union européenne, ou par l'approche traditionnelle de la *Federal Maritime Commission* vis-à-vis des accords de coopération entre transporteurs maritimes, aux Etats-Unis.

Or, dans un marché caractérisé par des surcapacités, les trois alliances mondiales, 2M, Ocean Alliance et THE Alliance contrôlent ensemble entre 90 et 100 % des capacités disponibles sur les routes transatlantiques, Asie-Europe et Asie-Méditerranée. Les transporteurs qui ne sont pas membres de ces alliances mondiales ne peuvent donc, sur ces marchés, que jouer un rôle marginal.

Les capacités de chacune des trois alliances sont équilibrées, de l'ordre de plus ou moins 30 %. Il s'agit donc, sur le marché du transport maritime conteneurisé en ligne à destination ou au départ de l'Europe, d'un oligopole restreint à trois acteurs de taille mondiale. La bienveillance des autorités de concurrence observée ces dernières années, tant en ce qui concerne les alliances que les fusions-acquisitions des compagnies maritimes, s'explique aisément. En effet, avec une sous-capacité et des taux de fret très haut, les compagnies maritimes ont dû s'adapter, en sorte que les rapprochements structurels et la modélisation des outils contractuels étaient inévitables[111].

Il demeure qu'en présence d'un tel regroupement au niveau mondial, le phénomène des alliances ne peut, en droit la concurrence, se réduire à un échange d'espaces et de services sur les navires de compagnies concurrentes. Du reste, comme nous l'avons déjà relevé, il n'est pas acquis que le règlement sur les consortiums puisse s'appliquer aux alliances maritimes, et ce pour au moins deux raisons. C'est ce qu'il est possible de nommer « l'effet cumulatif d'exclusion ».

La première, évidente, tient au franchissement du seuil de 30 % sur certains marchés. On rappellera qu'une ligne constitue un marché pertinent[112]: il n'est donc pas nécessaire qu'une alliance dépasse ce seuil globalement.

La seconde, nettement plus problématique, concerne la densité de la collaboration entre les membres d'une alliance. Les collaborations strictement limitées à la mise en commun de

[111] Voir à ce sujet Margarete Verstager, Commissaire européen en charge de la concurrence, commentant les dernières opérations de fusions-acquisitions du secteur.

[112] Décision de la Commission, du 23 décembre 1992, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/32.448 et IV/32.450 : Cewal, Cowac, Ukwal) et de l'article 86 du traité CEE (IV/32.448 et IV/32.450, points 34 et 35.

navires avec échanges d'espaces entre les membres de l'alliance (ou loose alliances) ne devraient en principe pas poser de difficulté.

Déjà exclues du champ d'application du règlement sur les conférences maritimes, elles le sont tout autant du règlement consortium. Toutefois, en raison de la taille des alliances actuelles et de l'effet d'exclusion cumulatif (la non application du règlement, liée à une collaboration limitée aux espaces et aux navires) associé à la généralisation de ces pratiques contractuelles au sein des trois mégas-alliances, on ne peut totalement écarter le risque qu'une autorité de concurrence s'intéresse aux effets de ces accords, au-delà de leur objet. Par exemple, à l'effet cumulatif d'exclusion que produit cette structure de marché. En effet, les deux raisons énumérées ci-dessus, entraine l'exclusion de l'application du règlement consortium, ce qui pousse les partenaires à renforcer leurs accords d'échanges et de ventes d'espaces et de navires, créant une augmentation des effets pro concurrentiels (plus de services pour les clients, meilleure qualité de transport, etc.), ce qui *in fine* créer une exclusion des petits opérateurs qui n'ont pas les capacités nécessaires pour pénétrer le marché.

Une question particulièrement sensible concerne les échanges d'information sur les données individuelles détenues par les compagnies membres de l'alliance. En effet, dès lors que les alliances permettent d'étendre la couverture géographique des services offerts aux chargeurs, elles impliquent nécessairement que leurs membres pourront encore mieux connaître la stratégie et le comportement de leurs partenaires et concurrents sur l'ensemble des lignes couvertes. Or, compte tenu du nombre restreint d'acteurs et de la transparence des coûts sur les services de ce type, il est d'autant plus important de préserver la modeste part d'incertitude existant encore sur la stratégie des concurrents.

Les problèmes seront nettement plus aigus à l'égard des *tight alliances*[113], dans lesquelles seront mis en œuvre des modes structurés de collaboration. En effet, ce type de relations serait extrêmement proche de la constitution d'une entreprise commune de plein exercice, ou, s'il est permis de se référer à une distinction aujourd'hui abandonnée, plus proche de

[113] Alliance stratégique ou étroite.

l'entreprise commune concentrative que coopérative[114]. Au cœur de ce sujet figurent les organes centraux de coordination des alliances, susceptibles de substituer une stratégie commune aux stratégies commerciales autonomes des compagnies membres des alliances.
L'exemple du P3 repris dans le chapitre précédent en est la parfaite illustration. Si la *Federal Maritime Commission* a approuvé l'opération, la décision a été accompagnée de la publication d'une vigoureuse opinion dissidente émise par l'un des membres de la Commission fédérale, qui avait estimé que la structure de l'alliance devait entraîner sa requalification en une fusion, ce qui eut impliqué que la procédure de contrôle des concentrations s'appliquât[115]. Or, c'est exactement ce que devait décider le MOFCOM qui, dans sa célèbre décision d'interdiction du P3, a qualifié l'accord d'alliance « *compacte* », et en lui appliquant non pas le droit des ententes mais le règlement chinois de contrôle des concentrations, en pointant notamment le projet d'installer un bureau central de gestion de l'alliance concernée à Londres.

Il conviendra également, comme ce fut d'ailleurs le cas dans la décision relative au P3, de prendre en considération l'impact des alliances dans les rapports commerciaux entre les alliances ou leurs membres et les entreprises prestataires de services portuaires. Les effets verticaux des alliances n'ont jusqu'ici pas retenu, de la part des autorités européennes, l'intérêt qu'ils suscitent en Chine et aux Etats-Unis. Il est pourtant d'autant plus nécessaire de s'y intéresser[116] du fait que la coopération de certaines autorités portuaires, ou entreprises exploitant des terminaux avec de grandes compagnies maritimes, peuvent créer des problèmes d'accès aux infrastructures. La question se pose particulièrement en cas d'intégration des services portuaires dans les compagnies maritimes, membres d'alliances, au sein de filiales dédiées[117].
Pour ces diverses raisons, il est probable que le règlement consortiums puisse être considéré comme inapplicable aux alliances maritimes mondiales.

---

[114] Voir Partie II, Titre 2, Chapitre 2.
[115] FMC Commissioner Richard A. Lidinsky, Jr. wrote in a dissenting opinion: « *this agreement is in reality not an alliance or true vessel sharing arrangement. Rather, it is in effect a merger of the top three global liner companies.* ».
[116] Ce que font les experts de l'OCDE. Voir notamment Eddy Van de Voorde et Thierry Vanelslander, document 2009-2, OECD/ITF Puissance de marché et intégration horizontale et verticale des activités maritimes et portuaires.
[117] Telle la société MAERSK, entre autres.

Article 101 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne

Se poserait alors, premièrement, la question d'une exemption individuelle, sur le fondement de l'article 101.3 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne. En absence de coordination sur les tarifs, on pourrait penser que l'objection principale à une exemption individuelle serait levée. Toutefois, il n'est pas sûr que les quatre conditions de l'exemption individuelle seraient satisfaites, en particulier la condition de l'absence de l'élimination de la concurrence ou le caractère indispensable de certains échanges d'informations. « *Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :*

— à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,

— à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et C 326/88 FR Journal officiel de l'Union européenne 26.10.2012

— à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:

a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,

b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence. »

Les membres des alliances sont donc aujourd'hui en situation d'incertitude sur la solidité de leurs accords. Mais on ne peut, deuxièmement, exclure qu'une alliance maritime particulièrement structurée soit qualifiée par la Commission d'entreprise commune de plein exercice. Ce faisant elle relèverait alors du contrôle des concentrations, comme l'a décidé le MOFCOM et comme le Commissionner Lidinsky invitait la *Federal Maritime Commission* à le faire.

Article 102 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne

« Est incompatible avec le marché intérieur et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises

d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché intérieur ou dans une partie substantielle de celui-ci. Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à:
a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables,
b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,
c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,
d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats. »

La perspective d'un recours à l'article 101 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne n'est pas la seule qui concerne les alliances maritimes, puisque la Commission de l'Union européenne et la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) ont validé, dans le passé, la possibilité d'utiliser l'article 102 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne pour condamner l'abus de position dominante inhérent au comportement des conférences maritimes, en prenant appui notamment sur l'article 82 du règlement n° 4056/86, qui disposait que : « *Lorsque la Commission constate, ... que, dans un cas particulier quel qu'il soit, le comportement des conférences bénéficiant de l'exemption prévue à l'article 3 produit cependant des effets incompatibles avec l'article 86 du traité, elle peut retirer le bénéfice de l'exemption de groupe et prendre, en application de l'article 10, toutes les mesures appropriées pour faire cesser les infractions à l'article 86 du traité*. ». Or, l'attendu 14 du règlement n° 906/2009 dispose également que : « *le présent règlement ne fait pas obstacle à l'application de l'article 82 du Traité.* ».

Dans les différentes décisions adoptées par la Commission, c'est la position dominante collective des conférences maritimes qui a été mise en évidence, laquelle avait été évoquée à titre d'exemple et par référence au règlement par le Traité sur l'Union européenne dans l'affaire du Verre plat italien[118].

[118] Arrêt du Tribunal de première instance (première chambre) du 10 mars 1992. - Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA et PPG Vernante Pennitalia SpA contre Commission des Communautés européennes. Affaires jointes T-68/89, T-77/89 et T-78/89, considérants 358 et 359 : « *On ne saurait exclure, par principe, que deux ou plusieurs entités économiques indépendantes soient, sur un marché spécifique, unies par de tels*

D'autre part, dans l'affaire Compagnie maritime belge, la Cour de justice de l'Union européenne a ainsi jugé que : « *L'expression « plusieurs entreprises » figurant à l'article 86 du traité implique qu'une position dominante peut être détenue par deux ou plusieurs entités économiques, juridiquement indépendantes l'une de l'autre, à condition que, du point de vue économique, elles se présentent ou agissent ensemble sur un marché spécifique, comme une entité collective* » et que : *« Pour constater l'existence d'une entité collective au sens qui a été précédemment dégagé, il est nécessaire d'examiner les liens ou facteurs de corrélation économiques entre les entreprises concernées (voir, notamment, arrêts du 27 avril 1994, Almelo, C-393/92, Rec. p. I-1477, point 43, et du 31 mars 1998, France e.a./Commission, C-68/94 et C-30/95, Rec. p. I-1375, point 221).* »

Et, ayant analysé les liens unissant les membres des conférences maritimes en référence aux dispositions du règlement nº 4056/86 la Cour de justice de l'Union européenne devait conclure que : « *Il résulte de ces dispositions que, de par sa nature et au regard de ses objectifs, une conférence maritime, telle que définie par le Conseil comme bénéficiaire de l'exemption par catégorie prévue par le règlement nº 4056/86, peut être qualifiée d'entité collective qui se présente comme telle sur le marché vis-à-vis tant des utilisateurs que des concurrents.* »

Dans sa décision Comités armatoriaux franco-ouest africains, la Cour a validé une qualification de position dominante collective des compagnies maritimes membres de la conférence concernée, jugeant notamment que : « *la plupart des membres des comités armatoriaux sont également membres des conférences Cowac et Mewac. À ce titre, ils se présentent collectivement face aux chargeurs dans le cadre de consultations régulières, relatives notamment à la fixation des taux de fret*[119]. » On trouve des constats identiques dans les affaires CEWAL[120] et TACA[121].

---

liens économiques que, de ce fait, elles détiennent ensemble une position dominante par rapport aux autres opérateurs sur le même marché... Le Tribunal se trouve conforté dans cette interprétation par les termes de l'article 8 du règlement (CEE) n 4056/86 du Conseil, du 22 décembre 1986, déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes (JO L 378, p. 4). En effet, cet article prévoit, dans son paragraphe 2, que le comportement d'une conférence maritime bénéficiant d'une exemption de l'interdiction édictée par l'article 85, paragraphe 1, du traité peut produire des effets incompatibles avec l'article 86 dudit traité »

[119] Décision de la Commission du 1er avril 1992, IV/32.450 Comités armatoriaux franco-ouest africains, paragraphe 57.

[120] CEWAL, décision, Commission du 23 septembre 1992 IV/32.448 et IV./32.450.

[121] TACA, décision Commission du 16 septembre 1998. IV/35.134.

Il est fort probable que ces précédents constituent autant de bases solides pour asseoir une éventuelle décision constatant la position dominante d'une alliance maritime. Dès lors que les facteurs qui la déterminent seraient d'autant plus caractérisés lorsque la part du marché et la puissance de l'alliance sont importantes.

Il est évoqué ci-dessus la perspective d'une possible requalification d'une alliance maritime ou d'un contrat de coopération, par la Commission, en entreprise commune de plein exercice, à l'instar de ce que le MOFCOM a décidé dans l'affaire du P3. Cette possibilité peut se fondée sur le fait que le règlement du Conseil définit effectivement les alliances maritimes non comme de simples accords contractuels mais comme des joint-ventures, donc des entreprises communes. Il n'empêche que la Commission peut requalifier une alliance d'entreprise commune quand bien même le règlement ne fait pas référence à la notion de joint-venture. Il se pourrait que compte tenu de l'existence d'un oligopole restreint d'alliances maritimes actives sur certaines lignes, il se dessine soit une position dominante individuelle, soit une position dominante collective sur le marché. Avec la crainte que l'entité résultant de la concentration soit en mesure, seule ou avec les autres alliances, de réduire la concurrence. La Commission aurait même la possibilité d'en décider ainsi, indépendamment de la constitution d'une position dominante[122], dès lors que la concurrence sur le marché serait affaiblie de façon significative, par exemple parce que la structure du marché serait favorable à la coordination tacite des acteurs.

Si jusqu'à présent cette requalification ne s'est pas produite, il est particulièrement intéressant de prendre en compte, comme autant d'avertissements, la pratique décisionnelle de la Commission en matière de fusion-acquisition de compagnies maritimes ces dernières années. Dans la plupart des opérations de fusion-acquisition qui ont eu lieu entre compagnies maritimes, la Commission européenne a en effet conditionné son approbation à la condition que les compagnies maritimes concernées mettent fin à leur participation à certains

[122] La révision du texte sur le contrôle des concentrations, intervenue en 2004, exonère en effet la Commission de l'obligation de constater préalablement l'existence d'une position dominante sur le marché. Le nouveau standard européen est donc très proche de celui en vigueur aux Etats-Unis : lessening of competition.

consortiums ou alliances[123]. Les alliances maritimes sont donc bien la variable décisive, au-delà des parts de marché de chacune des compagnies maritimes sur les lignes affectées.

Dans ces décisions, la Commission a fait valoir sa crainte que l'entité issue de la concentration puisse exercer une influence sur les capacités et les prix sur les lignes concernées, par l'intermédiaire des alliances auxquelles elle aurait appartenu du fait de la réunion d'un réseau d'alliances dans le chef d'une même compagnie maritime. La prise en compte des alliances maritimes par la Commission dans ses décisions rendues au titre du contrôle des concentrations appliqué au secteur des compagnies maritimes est critiquée par ces dernières[124], mais on ne voit pas comment il pourrait être fait abstraction de ce facteur clé dans l'appréciation des enjeux de telles opérations.

Ainsi, dans une décision concernant l'acquisition de OOIL par COSCO Shipping, la Commission, pour analyser l'impact de la transaction sur le marché des services de transport conteneurisé en ligne, a bien pris en compte la part de marché détenue par les alliances ou consortiums auxquels COSCO et OOIL appartenaient, pour relever que la part de marché de COSCO, OOIL, et leurs partenaires dans les consortiums serait très significative sur la route Amérique du Nord-Europe du Nord[125].

Comme relevé ci-dessus, les consortiums, pourtant plus anciens, sont qualifiés d'accords de joint-ventures par le règlement du Conseil, et d'accords par le règlement d'application de la Commission. Les consortiums se caractérisent individuellement par un degré d'intégration plus ou moins grand.

Il serait vain, en réalité, d'attendre du droit de la concurrence des réponses précises sur la définition de ce qu'est une alliance maritime et pour une raison très simple : ce droit est finaliste, c'est-à-dire qu'il est tendu vers ses objectifs, qui sont l'établissement ou le maintien d'un niveau de concurrence tel que l'efficience des marchés soit garantie, dans l'intérêt général.

[123] Décision Commission M. 8330 MAERSK Line/HSDG 10 avril 2017 ; Décision Commission M.7908 CMA-CGM/NOL 29 avril 2016 ; Décision Commission M.8120 Hapag-Lloyd/UASC 23 novembre 2016 ; Décision Commission M. 7268 CSAV/HGV/Kühne Maritime/Hapag Lloyd AG 11septembre 2014 etc.

[124] Etude OCDE DAF/COMP/WP2/M(2015)1/ANN2/FINAL, juin 2015 voir observations de Mme Camilla Holtse représentante de MAERS, page 12.

[125] Décision Commission M.8594 COSCO SHIPPING /OOIL du 5 décembre 2017.

C'est pourquoi la question, essentielle pour le privatiste, qui est de déterminer si les alliances maritimes sont, au-delà des accords de *Vessel Sharing Agreement* (qui en sont le support technique), des contrats d'association, ou des sociétés de fait, voire des personnes morales, est largement indifférente en droit de la concurrence. Cette question est inévitable lorsqu'on s'attarde sur la manière dont est organisée la responsabilité des partenaires dans les contrats.

TITRE 2 – LA RESPONSABILITE DES PARTENAIRES MEMBRES DES ALLIANCES

Dans le travail d'élucidation de la notion d'alliances maritimes au regard des catégories du droit de la concurrence auquel nous nous somme livrés, on trouvera peut-être que les développements n'auront pas permis de cerner avec suffisamment de précisions l'objet même de cette étude : les alliances maritimes. M. Brooks[126] définit l'alliance d'accord contractuel : « "*alliance" refers to any agreement between two or more companies (legal entities) that does not involve an exchange of shares (ownership) or the creation of a new entity.* »[127].

N'y a-t-il pas, en effet, un glissement assez flou entre les *Vessel Sharing Agreements*, les consortiums et les alliances maritimes ? Les Alliances maritimes, en définitive, constituent-elles une notion juridique autonome ?

Notre avis est qu'en raison de leur portée géographique, de leur capacité d'intégration de services divers, des échanges d'information entre concurrents qu'elles supposent, de leur impact économique ou commercial sur leurs partenaires contractuels, en particulier chargeurs ou prestataires de services de logistique portuaire, les alliances sont des structures plus complexes que de simples consortiums agrandis.

[126] Brooks, M. R., Meersman H., Sys, C., Van de Voorde, E., and Vanleslander, T. (2019). Technical report: regulation in the liner shipping industry: pathway to a balance of interests. 48 pages.
[127] « "L'alliance" désigne tout accord entre deux ou plusieurs sociétés (entités juridiques) qui n'implique pas un échange d'actions (propriété) ou la création d'une nouvelle entité. ».

Cependant, nous avons vu que les autorités de concurrence emploient fréquemment l'expression alliances ou consortiums, ce qui peut créer une certaine confusion, d'autant plus gênant qu'en certaines occasions, le règlement actuel sur les consortiums sera, selon notre analyse, inapplicable. Sans doute y a-t-il, dans l'exercice de taxonomie juridique, une phase intermédiaire, pour qu'apparaisse la nature spécifique d'un objet nouveau, qui implique qu'on ait recours à une ou plusieurs catégories connues, à certains repères, sans prétendre à l'exhaustivité ou à la parfaite précision.

Chapitre 1 - L'évolution des contrats entre les partenaires des alliances maritimes

Dans cette partie, il s'agit de mettre en avant les dispositions clés des différents contrats et plus précisément d'expliquer comment la responsabilité des membres est organisée.

Avant tout il faut rappeler que les contrats qu'utilisent les membres des alliances reflètent une grande liberté contractuelle, à l'exception de quelques dispositions antitrust à respecter, telles que les accords des taux de fret.

Suite à un entretien avec un expert[128] en matière de contrat des alliances maritimes, au sein du groupe CMA CGM, ce dernier a pu me confirmer la mutation de ces outils contractuels. En effet, grâce à l'absence d'harmonisation de la réglementation applicable aux contrats formant les alliances, les parties peuvent adapter les accords en fonction des besoins et des activités. Aujourd'hui la palette de services offerts par les transporteurs s'écarte du simple transport de fret. Les opérateurs maritimes souhaitent désormais contrôler l'ensemble de la chaine logistique, allant du chargement, jusqu'au déchargement, tout en passant par l'entreposage ou le traçage. Afin d'attirer un maximum de clients, l'opérateur se spécialise dans un transport logistique porte-à-porte, *door-to-door* ou logistique *end-to-end*. On observe le développement du transport multimodal, du métier de commissionnaire de

[128] X. Macdonald, Managing Counsel in the legal department at CMACGM.

transport et la mise en place de moyens informatiques innovants, tels que le *bill of lading*[129] électronique ou le suivi du conteneur par puce ou capteur électronique du type Traxens.

Les alliances permettent aux opérateurs d'offrir à leurs clients l'intégralité des services nécessaires aux transports maritimes ; souscription à une assurance, dédouanement, manutention etc. Tous les besoins du client sont anticipés et se reflètent à travers la spécificité des contrats des partenaires. L'exemple le plus flagrant est l'acquisition de Damco par Maersk, qui s'est suivi du rachat de Ceva Logistics par la CMA CGM en 2019. Les gros transporteurs mondiaux s'adaptent en intégrant à leur filiale des compagnies spécialisées en manutention et en logistique. Les opérateurs souhaitent contrôler l'intégralité de la chaine afin d'éviter à leur clientèle le moindre effort. C'est la politique dite du « *customer centrism* ». Les membres des alliances accompagnent et conseillent les clients dans leur *supply chain*. L'objectif est de fidéliser le client tout en se différenciant de la concurrence. Les clients sont privilégiés, ils sont au centre de la stratégie des opérateurs qui consiste à satisfaire tous les besoins du client en l'accompagnant dans son voyage de bout en bout.

Comment cette nouvelle stratégie se reflète-t-elle dans les contrats ? il s'agit de manière simple de s'attarder sur les titres que les parties donnent à leurs accords. Le *digital container shipping association agreement*[130] (DCSAA) par exemple. C'est un contrat d'association de systèmes d'information pour les conteneurs. Ce contrat est majoritairement focalisé sur les conteneurs. Il permet de mettre en place des standards communs, qui sont souvent digitalisés, afin de permettre du *tracking*[131] de conteneur.
L'article 5 (*purpose of agreement*) du *digital container shipping association agreement*[132] dispose que « *The Active Members are (…) are authorized to discuss and agree on all aspects of the structure, authority and operation, and dissolution of DCSA, including capitalization, funding of ongoing operations and projects, allocation of costs, membership dues and assessments, payment terms for amounts owed to the organization, the rules and*

[129] Le connaissement.
[130] Voir Annexe 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD n°201288.
[131] Traçage.
[132] Voir Annexe 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD n°201288.

procedures for determining which projects the group will undertake, ownership, administration, staffing, and facilities of DCSA.»[133].

Cette clause s'apparente à une « *negociation clause*[134] », les parties sont autorisées à discuter tous les points-clés de mise en œuvre du contrat. Selon le marché, ils décident qui prend en charge un projet, qui le finance et la manière dont ce projet s'organise. L'objet de ce contrat est de permettre la standardisation des outils d'information, cependant cette clause permet aux partenaires d'aller bien au-delà. Ces derniers peuvent en effet avoir recours à des tiers (« *The Active Members are authorized to cause DCSA to contract with employees and third parties such as vendors, software developers, or consultant.* »[135]), afin d'acquérir les outils les plus performants dans l'acheminement du transport. Cette clause illustre parfaitement la liberté contractuelle dont disposent les partenaires, ils contractent au-delà d'un simple service d'opération technique de standardisation d'information.

En matière de coopération et donc de partenariats à la CMA CGM, selon le même expert cité ci-dessus, les clauses sur lesquelles il faut le plus s'attarder restent celles de la force majeure, de la compétence juridictionnelle, de l'exemption de responsabilité, de l'application des lois de police, et des « *default event »*[136]. Cela montre bien que ces contrats restent extrêmement importants pour les partenaires qui anticipent la rupture des relations et les contentieux qui peuvent émerger. Cet expert en matière de contrat de *feedering*, de *Vessel Sharing Agreement,* de *Slot Charter Agreement* et de *pool agreement* a un rôle de conseiller spécial. Il a pu faire un rapprochement entre les chartes parties et ces contrats qui sont un peu plus élaborés, « *ce sont les mêmes mécanismes* ». Quel que soit le partenaire en face, « *la négociation doit être faite et est adaptée au jour le jour en fonction des besoins* ». Il a également pu affirmer que les contrats présents sur le site de la *Federal Maritime Commission* sont épurés et que les contrats transmis n'ont que les éléments techniques.

---

[133] « Les membres actifs sont (...) autorisés à discuter et à se mettre d'accord sur tous les aspects de la structure, de l'autorité et du fonctionnement, et de la dissolution de DCSA, y compris la capitalisation, le financement des opérations et des projets en cours, la répartition des coûts, les cotisations des membres et les évaluations, les conditions de paiement des montants dus à l'organisation, les règles et les procédures pour déterminer les projets que le groupe entreprendra, la propriété, l'administration, la dotation en personnel et les installations de DCSA. ».

[134] Clause de négociation.

[135] « Les membres actifs sont autorisés à faire en sorte que DCSA passe des contrats avec des employés et des tiers tels que des vendeurs, des développeurs de logiciels ou des consultants. ».

[136] Evènement de résiliation.

Une pratique se retrouve dans tous les contrats, le transporteur contractuel reste le premier responsable à l'égard du client, même lorsque la marchandise se trouve sur le navire d'un partenaire. Le recours contre un partenaire, transporteur réel, doit être une « *last resort option* »[137]. Pour finir, la vue d'ensemble qu'a cet expert, juriste d'entreprise, est que *in fine* il n'y a aucune clause qui est plus en faveur ou en défaveur pour l'un des partenaires étant donné qu'une « *clause en faveur d'une partie aujourd'hui est une clause en défaveur de cette même partie demain* ». A cet égard, une clause illustre parfaitement ce propos ; l'article 5.5 (*Further cooperation*[138]) du *Vessel Sharing Agreement*[139] dispose que « *A party intending to enter into any regular and/or permanent slot charter or slot exchange agreement (whether purchasing or selling slots), rationalization, or other cooperative container shipping arrangement, on any new services to be established, with any other carrier in the trade route between US Gulf and East Coast of South America, shall first offer such opportunity to the Party.* »[140]. Cette disposition montre l'importance d'un équilibre et de réciprocité dans les accords, mais plus encore, cette disposition souligne l'importance déjà évoquée de la création d'un « *partnership* ».

Un autre contrat s'inscrit dans l'évolution de la stratégie des opérateurs maritimes. *Le Slot exchange agreement* (SEA), ou le contrat d'échange d'espace. Ces échanges reflètent la multitude de lignes présentes dans le commerce maritime. A travers ces contrats les opérateurs peuvent offrir un nouveau transport au client. Le client a un plus grand choix car il peut transporter sa marchandise sur une multitude de lignes tout en ayant recours de manière récurrente au même opérateur. En effet les armateurs partenaires s'accordent pour échanger de l'espace à bord de leurs navires. Ces contrats illustrent la pratique des opérateurs qui est d'offrir au client le plus de possibilités afin de le fidéliser.

[137] Une solution de dernier recours.
[138] Autres coopérations.
[139] Voir Annexe 1. VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA- n°201256.
[140] « Une partie ayant l'intention de conclure un accord régulier et/ou permanent d'affrètement de créneaux ou d'échange de créneaux (qu'il s'agisse d'achat ou de vente de créneaux), de rationalisation ou tout autre accord de coopération en matière de transport par conteneurs, sur tout nouveau service à établir, avec tout autre transporteur sur la route commerciale entre le Golfe des États-Unis et la côte est de l'Amérique du Sud, doit d'abord offrir cette possibilité à la partie.) ».

Ces différents contrats montrent que l'alliance offre des services qui s'éloignent du simple transport de marchandises. Il est possible de constater qu'il existera autant de contrats qu'il y aura d'activités nécessaires à la satisfaction du client. Mais aussi aux besoins de l'opérateur ? La course au gigantisme engendre des moyens très coûteux qu'il faut rentabiliser. Le *Slot Exchange Agreement* ou le *Slot Charter Agreement* sont les outils idéals qui permettent de charger les portes conteneurs de 26 000 EVP. Comme le Professeur Laurent Fedi l'a si bien exprimé[141] ; « *Les contrats de partenariat sont donc conçus pour répondre à des enjeux économiques et logistiques toujours plus globalisés.* ». Ces enjeux économiques sont-ils ceux du client ? Permettez-nous d'en douter. En effet les derniers mois de la crise de la Covid ont permis d'illustrer les stratégies des armateurs et les nombreuses conséquences pour les chargeurs ; annulations d'escale (*blank sailing*), réintroduction des surcharges, explosion des taux de fret, manque de conteneurs, non-respect des *transit time*, etc[142]. Plus précisement, « *Mr Denis Choumert, President of the European Shippers' Council, noted: 'The lack of vessel capacity and container shortages, partly caused by hundreds of thousands of containers stranded in US logistics chains, cannot alone explain the liners' shortcomings. Customers are righteously irked that liners have been taking advantage of the capacity crunch to increase revenues much beyond their costs.'* »[143],[144]. Les compagnies de ligne ont-elles profité de la pénurie de capacité pour augmenter leurs revenus bien au-delà de leurs coûts ? Les différentes dispositions des contrats laissent suggérer que la marge de manœuvre des transporteurs est telle, qu'il est possible d'influer sur les revenus. Cependant, même si les transporteurs utilisent les contrats à leurs avantages, la mise en jeu

[141] Fedi, L. 2021. Les contrats d'alliances maritimes : Coopération intégrée ou fusion masquée ? in A. Naciri et G. Paché : « Penser le Maroc logistique : une perspective pluridisciplinaire », 161- 173. Presses Universitaires. 440 pages. L. Fedi, Contrats d'alliances maritimes, coopération intégrée ou fusion masquée, 2021.

[142] Voir à ce sujet ; G. Smit and N. Van Der Jagt, Press Release European Shipper's Council (ESC) and European Association for Forwarding, Transport, Logistics and Customs Services (CLECAT), « ESC and CLECAT urge carriers to switch to a 'new normal' as current practices slow economic recovery of European businesses », Brussels, 21 November 2020.

[143] Ibidem

[144] « M. Denis Choumert, président du Conseil des chargeurs européens, a noté : Le manque de capacité des navires et la pénurie de conteneurs, en partie causée par les centaines de milliers de conteneurs bloqués dans les chaînes logistiques américaines, ne peuvent à eux seuls expliquer les défaillances des compagnies de ligne. Les clients sont légitimement irrités par le fait que les compagnies de ligne ont profité de la pénurie de capacité pour augmenter leurs revenus bien au-delà de leurs coûts. ».

de la responsabilité des membres, individuellement et pris dans leur ensemble en tant que groupement ne peut être retenue.[145]

Le *Vessel Sharing Agreement* est également un contrat d'anticipation des besoins du client. Son objet se restreint à l'achat, la vente et l'échange d'espace à bord des navires. Cependant ce contrat permet aux parties d'effectuer toutes les prestations possible, sujette à négociation, à l'exception de l'accord sur les prix du fret. « *The parties are authorized to meet, discuss, reach agreement and take actions deemed necessary or appropriate to implement or effectuate agreements regarding sharing of vessels, chartering or exchange of space, rationalization and related coordination and cooperative activities pertaining to their operations and services, and related equipment, vessels and facilities in the trade* »[146] (article 5.1)[147].

Ainsi, en fonction de la demande sur le marché les parties peuvent renégocier leurs accords et rééquilibrer l'utilisation de leur navire afin d'atteindre la plus grande rentabilité. La souplesse des clauses permet l'amélioration de la productivité des opérateurs et l'efficacité opérationnelles des navires et des équipements des parties. Grâce au *Vessel Sharing Agreement* les parties ne font pas que mutualiser leurs capacités de transport, elles mettent en place une organisation de toutes les lignes que l'alliance couvre.

La multitude de contrats que mettent en œuvre les partenaires des alliances illustrent parfaitement la stratégie des coopérations maritimes. La Fédération internationale des ouvriers du transport, ou *International Transport Forum* (ITF), qui représente plus de 60 pays, écrit dans son rapport en 2018[148], sur les impacts des alliances dans le transport de conteneur : « *Alliances have contributed to lower service frequencies, fewer direct port-to-port connections, declining schedule reliability and longer waiting times. This has increased total transport times and delivery uncertainty for various shippers, leading to higher*

[145] Partie II, Titre 2, Chapitre 2.
[146] « Les parties sont autorisées à se rencontrer, à discuter, à conclure des accords et à prendre les mesures jugées nécessaires ou appropriées pour mettre en œuvre ou appliquer des accords concernant le partage de navires, l'affrètement ou l'échange d'espace, la rationalisation et les activités connexes de coordination et de coopération concernant leurs opérations et services, ainsi que les équipements, navires et installations connexes dans le commerce. ».
[147] Voir Annexe 1. VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA- n°201256.
[148] ITF : « The impacts of Alliances in container shipping – Case specific policy analysis », p. 7-8.

inventory and buffer costs. […] Moreover, alliances have proved to be inherently instable: considering that all major carriers are in alliances, changes in one alliance can have an impact on the whole sector". They contribute to concentration of port networks and bigger cargo shifts from one port to another when alliances change port networks. Within ports, the buying power of the alliance carriers can create destructive competition between terminal operators and between other port service providers such as towage companies. This can lower the rates of return on investment for the port industry, results in the decline of smaller container ports and the disappearance of smaller independent terminal operators, as well as towage companies »[149].

L'absence d'harmonisation et de règles plus strictes relatives aux contrats de coopération permettent aux partenaires de mettre en œuvre des pratiques contractuelles sur mesure. Ainsi, les partenaires « profitent » de ce cadre juridique atomisé et peu restrictif. Les alliances deviennent peu à peu des modèles dans le transport de lignes. Comme il est exprimé dans le rapport ci-dessus, les activités des alliances ont des conséquences non négligeables sur le marché et l'économie mondiale.

L'exemption de groupe dont disposent les alliances est encore en vigueur et va potentiellement pouvoir être renouvelée. La définition que l'on retrouve dans le règlement de 2014 n°697/2014 de la Commission du 24 juin 2014 sur les accords exemptés, est très large. Ainsi elle bénéficie aux alliances qui peuvent entrer dans son champ d'application.

Les opérateurs préparent de façon régulière des rapports économiques qu'ils présentent à la Commission afin de continuer à bénéficier de l'exemption. J'ai pu m'entretenir avec l'un des *managing counsels* de la direction juridique de la CMA CGM. Ce dernier est responsable du département du droit de la concurrence. Afin de présenter un rapport à la Commission fin

[149] « Les alliances ont contribué à réduire la fréquence des services, à diminuer le nombre de liaisons directes de port à port, à réduire la fiabilité des horaires et à allonger les temps d'attente. Cela a augmenté la durée totale du transport et l'incertitude de la livraison pour les différents chargeurs, ce qui a entraîné une hausse des coûts des stocks et des réserves. [...] En outre, les alliances se sont révélées intrinsèquement instables : étant donné que tous les grands transporteurs font partie d'alliances, les changements dans une alliance peuvent avoir un impact sur l'ensemble du secteur". Elles contribuent à la concentration des réseaux portuaires et à des transferts de marchandises plus importants d'un port à l'autre lorsque les alliances modifient les réseaux portuaires. Au sein des ports, la puissance d'achat des transporteurs membres de l'alliance peut créer une concurrence destructrice entre les opérateurs de terminaux et entre d'autres fournisseurs de services portuaires, tels que les sociétés de remorquage. Cela peut réduire les taux de retour sur investissement de l'industrie portuaire, entraîner le déclin des petits ports à conteneurs et la disparition des petits opérateurs de terminaux indépendants, ainsi que des sociétés de remorquage. ».

2021, la CMA CGM lance une étude économique sur l'impact des alliances. L'étude tend à démontrer les effets pro concurrentiels des accords entre concurrents, qui sont en principe interdits. Afin de bénéficier de l'exemption, il faut réussir à prouver que les effets pro concurrentiels sont plus significatifs que les effets anticoncurrentiels. Il semblerait que l'étude ait réussi à démontrer, en suivant un raisonnement économique, que les alliances ont de effets pro concurrentiels vis-à-vis du client qui va profiter, *in fine*, d'une meilleure qualité de service. Aussi l'étude démontre que les accords entre concurrents crée un effet de dynamisme entre les transporteurs, renforçant ainsi leur compétitivité.

Suite à la crise de la Covid-19, les transporteurs se sont vu accusés de négocier le prix du fret ; nous avons pu constater à travers les différentes clauses présentes dans les contrats qu'aucune disposition ne permet une telle pratique. L'étude économique de la CMA CGM tend également à clarifier ce point-là. En effet la presse journalière spécialisée a pu défendre que lors de la crise du Covid-19 les taux ont fortement augmenté avec en parallèle une explosion de la demande face à une offre à capacité contrainte.

Une des explications données par les opérateurs tel que CMA CGM est qu'il y a eu une explosion de la demande américaine. En effet, le consommateur américain qui a reçu des aides gouvernementales, a vu sa capacité à consommer des services réduite (le cinéma, la restauration, les événements). Dès lors, ce consommateur qui se retrouve avec un capital élevé et inutiliser, s'est reporté sur une consommation de biens physiques. Cette augmentation de consommation de biens a fait exploser la demande de production en Chine. Ainsi la demande, trop élevée en comparaison des moyens de transport de marchandises a fait augmenter le prix du fret.

En conclusion, le rapport de la CMA CGM démontre les effets pro concurrentiel à deux égards. D'abord à l'égard du client qui s'est vu recevoir une meilleure offre de services, on parle de l'effet réseau, et la réduction des prix pour le client grâce à l'économie d'échelle (de plus gros navire qui engendrent des prix de services plus bas et donc un prix moins élevé pour le client à hauteur de 20 à 45 euros de gain d'efficacité en faveur du client). D'autre part l'étude tend à démontrer les effets pro concurrentiels entre les transporteurs. Les accords entre partenaires d'alliance auraient un effet de dynamisme entre les transporteurs. En effet, ces derniers ne cessent d'optimiser leurs moyens, afin d'offrir le meilleur service.

Il est possible de constater que les accords passés entre les alliances sont très diversifiés, tant dans leur objet que dans leur disposition plus spécifique et souple. Ces contrats reflètent une volonté des alliances d'adapter leurs besoins aux demandes sur le marché, et plus précisément au besoin du client. L'absence de cadre juridique offre aux parties une grande liberté contractuelle qu'elles doivent se charger de contrôler et d'autoréguler. Une alliance se doit d'être structurée, si elle ne le fait pas par la technique sociétaire c'est par le biais contractuel qu'elle s'organise. Il est toutefois possible de remarquer que cette organisation s'apparente souvent à celle d'une société avec ses avantages sans ses inconvénients[150]. Le point crucial est celui de la responsabilité des partenaires entre eux et à l'égard des tiers. Une question que nous allons tenter d'élucider.

Chapitre 2- La responsabilité des transporteurs entre eux et à l'égard des tiers

Il s'agit à présent de s'attarder sur une question plus complexe qui est celle de la responsabilité des partenaires, entre eux et à l'égard des tiers.

Il convient de partir des supports contractuels afin de pouvoir analyser la manière dont les partenaires organisent leurs responsabilités respectives. Une alliance stratégique est un moyen efficace de rassembler deux entreprises pour qu'elles mettent en commun leurs ressources matérielles et intellectuelles dans le but d'accomplir un projet commun et bénéfique. Cette forme d'alliance est toute de suite moins contraignante qu'une forme sociétale.

Il a déjà été possible de remarquer que les contrats mis en place par les partenaires reflètent des activités qui dépassent le simple transport de marchandises. Les opérateurs deviennent de réels logisticiens, pratiquant le pré acheminement jusqu'au post acheminent de la marchandise. Plus encore, il a été démontré[151] que les alliances ne respectent plus les conditions du règlement d'exemption. En effet leur part de marché s'élève au-delà des 30%

[150] Partie II, Titre 2, Chapitre 2.
[151] Partie II, Titre 1, Chapitre 2.

et leurs services connaissent une dégradation (non-respect des escales, fiabilité des horaires, incertitude de la livraison pour les différents chargeurs, etc). Malgré le non-respect de ces conditions les alliances bénéficient d'une exemption, rendant ainsi, impossible la mise en œuvre de leur responsabilité individuelle ou de groupe.

La responsabilité entre les partenaires

Plusieurs clauses récurrentes peuvent attirer l'attention d'un juriste. Dans le *Digital Container Shipping Association* n°201288[152], l'article 5 (*purpose of agreement*) dispose que « *The Active Members are authorized to form, own, operate, and dissolve the Digital Container Shipping Association ("DCSA") as a separate legal entity under Dutch law...* »[153]. Cet article reflète la volonté de créer une entité distincte des parties, un groupement individuel.

Également, l'article 5.2h du *Vessel Sharing Agreement Ocean Alliance* n°012426[154] dispose que les parties mettent en place un centre de coordination des opérations (*operation coordination center, (*OOC*)*). Ce centre a pour but de gérer opérationnellement tous les services que l'alliance met en place afin de rentabiliser les activités et leur efficacité. Le rôle de gestion qu'assure le centre se rapproche d'une gestion qu'une entreprise opère sur ses services. Plus encore les fonctions qui sont attribuées à ce centre ne sont pas limitées, cela montre une souplesse et une capacité d'adaptation de ce centre. Dès lors on observe une institutionnalisation de l'alliance. Est-ce possible d'engager la responsabilité des partenaires individuellement, ou du centre en tant que groupement ? Les partenaires utilisent le centre comme un bouclier, rendant extrêmement difficile la mise en œuvre de la responsabilité individuelle des partenaires. Le groupement quant à lui bénéficie, grâce aux alliances, d'une exemption. Ce genre de disposition démontre parfaitement que le règlement d'exemption par catégorie n'est plus adapté à la dimension et l'impact des groupements d'armateurs actuels.

[152] Voir Annexe 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD n°201288.
[153] « Les membres actifs sont autorisés à former, posséder, exploiter et dissoudre la Digital Container Shipping Association ("DCSA") en tant qu'entité juridique distincte en vertu du droit néerlandais... ».
[154] Annexe 1bis. VSA - OCEAN ALLIANCE – n°012426.

En parallèle de cette institution, les partenaires rappellent constamment qu'ils sont indépendants l'un de l'autre et que chacun est responsable de ses propres actes (ventes, achats, émission de *Bill Lading* etc), pourtant, il a été constaté dans les chapitres précédents que plusieurs autres dispositions tendent à rappeler l'existence d'un « *partnership* » (les deux titres, une clause de partnership, et la référence au *Vessel Sharing Agreement* ou *Cooperative Working Agreement*). L'article 14 (*Miscellaneous*) du *Vessel Sharing Agreement* n°012426[155] « *Each party shall retain its own separate identity, shall have its own sales, pricing and marketing functions and organizations, and shall be responsible for marketing its own interests in the Trade. Each Party will issue its own bills of lading, handle its own claims and will be fully and solely responsible for all expenses, obligations and liabilities applicable to it pursuant to this Agreement.* »[156].

Cet article précise également que l'accord n'a pas pour but de créer de partenariat ou de solidarité dans la responsabilité des parties « *This Agreement is not intented to create, and shall not be constued as creating, a partnership pr joint liability under the law of any jurisdiction.* »[157]. Ce sont ces dispositions qui montrent que l'alliance tire tous les avantages d'une entreprise sans ses inconvénients majeurs tels que la mise en commun des pertes et bénéfices ou la solidarité des partenaires. Cet article, comme les précédents, démontre la souplesse qu'ont les partenaires, et la nécessité d'harmoniser la règlementation en vigueur.

Les règles de concurrence s'appliquent aux entreprises, non aux seules sociétés ou autres personnes juridiques. Or, selon la jurisprudence très constante de la Cour de justice de l'Union européenne, les entreprises sont des « *entités exerçant des activités économiques* », ce qui peut recouvrir toutes les catégories juridiques imaginables, dès lors que les entités en question offrent, sur un marché, des biens ou des services. « *A cet égard, il* [est] *peut-être plus pertinent de s'interroger sur l'intuitus personae des alliances, élément qui n'est pas*

[155] Annexe 1 bis. VSA - OCEAN ALLIANCE – n°012426.

[156]« Chaque partie conservera sa propre identité distincte, disposera de ses propres fonctions et organisations de vente, de tarification et de marketing, et sera responsable de la commercialisation de ses propres intérêts dans le commerce. Chaque partie émettra ses propres connaissements, traitera ses propres réclamations et sera entièrement et uniquement responsable de toutes les dépenses, obligations et responsabilités qui lui incombent en vertu du présent accord. ».

[157] « Le présent accord n'est pas destiné à créer, et ne doit pas être interprété comme créant, un partenariat ou une responsabilité conjointe en vertu de la loi d'une juridiction quelconque. ».

sans incidence sur la nature même des contrats que ces alliances sont appelées à conclure. »[158].

Par conséquent, le droit de la concurrence peut s'appliquer aux membres d'une alliance maritime en tant que ceux-ci sont des entités exerçant des activités économiques, et éventuellement les sanctionner pour entente illicite ou abus de position dominante.

Il peut également s'appliquer aux décisions prises par les organes centraux d'une alliance maritime, en tant que ces décisions constitueraient des *« décisions d'une association d'entreprises »* (les compagnies maritimes membres) visées également par l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Il peut enfin s'appliquer à l'entité collective que constitue l'alliance maritime, qui se présenterait comme telle sur le marché vis-à-vis tant des utilisateurs que des concurrents.

Pour ce faire, point n'est besoin, en droit de la concurrence, que l'entité collective en question ait la personnalité juridique, ait contracté formellement en son nom propre, par exemple, avec un prestataire de services portuaires, dès lors que les conditions de l'accord intervenu avec ce tiers auront été obtenues par une compagnie maritime membre de l'alliance en raison du poids de l'alliance sur ce tiers.

In fine, peu importe que le règlement d'exemption n'aborde pas la notion des alliances, il ne fait aucun doute que le droit de la concurrence est applicable, bien que le règlement ne soit plus adapté à la dimension et l'impact des groupements d'armateurs actuels.

De même, en ce qui concerne l'application du contrôle des concentrations : une alliance pourrait être qualifiée d'entreprise commune de plein exercice - c'est à dire d'entreprise, une fois de plus, là est le point - dès lors qu'elle exercerait toutes les fonctions économiques lui conférant une autonomie sur le marché. La constitution d'une telle alliance très intégrée, c'est-à-dire la création d'une entreprise de plein exercice est donc potentiellement passible du règlement concentrations et pas seulement de l'article 101 Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, qui concerne les relations entre entreprises existantes. Pour les alliances maritimes, la gestation par antitrust n'entraînera donc pas nécessairement

[158] CA Paris (5ème ch. 4) 5 juillet 2017 n° 17/08926 SAS Terminaux de Normandie et à c/Sté NYK Group Europe et a., commentaire P. Delebecque, *DMF* n° 798, 2018, p. 15-27.

d'inscription à l'état civil, ou plus précisément au registre du commerce et des sociétés (RCS) en France.[159]

La responsabilité à l'égard des tiers

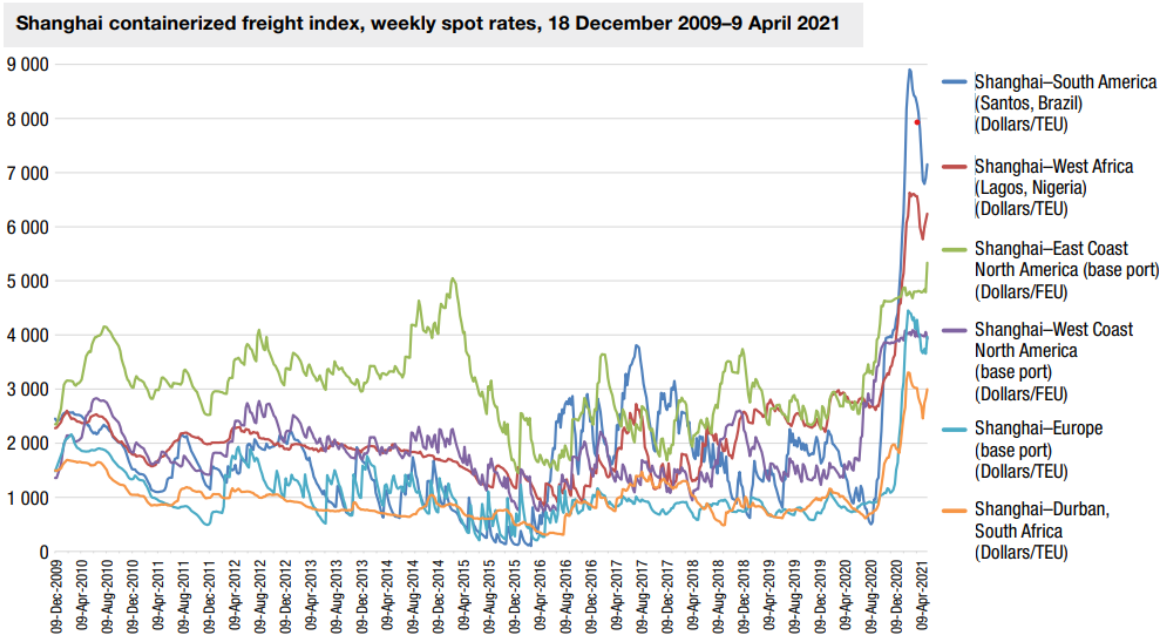
« Depuis l'entrée en vigueur de l'interdiction des ententes, deux critiques majeures sont formulées. Les parties au contrat de transport maritime évoluent dans un contexte d'incertitude plus fort, et certains chargeurs reprochent la dégradation de la qualité de services des transporteurs. »[160].

L'un des problèmes est celui de l'échange d'informations entre les partenaires. L'absence de contrôle, par des autorités compétentes, permet aux partenaires de mettre en place de réelles stratégies commerciales au détriment des chargeurs. *« Les chargeurs veulent s'assurer de la stricte nécessité qui justifierait l'échange de données commerciales entre les compagnies. Ils sont allés jusqu'à suggérer la création d'un système de contrôle dirigé par une Commission européenne qui analyserait en continu le lien entre la capacité de transport proposé et les taux de fret. »*[161]. L'inquiétude des chargeurs est-elle infondée ? Les chargeurs cherchent à assurer la fluidité de leurs chaines d'approvisionnement mondiales. Ce flux de marchandises est en grande partie géré par les pratiques des transporteurs. D'abord par le biais de pratiques opérationnelles et commerciales (respect des horaires, qualité de service, stockage, etc), mais et surtout par le biais d'outils contractuels (répartition des flux, des volumes et surtout les partenaires). La mise en place d'un contrôle d'échange d'informations serait un moyen de rééquilibrer les relations entre transporteurs et chargeurs.

D'autre part, *« certains chargeurs considèrent que la nouvelle réglementation des conférences a entraîné une forte volatilité des taux de fret. »*[162]. Comme indiqué précédemment[163], la crise de la Covid-19 a redirigé la consommation des américains, et a également causé une pénurie des conteneurs. Pour ces deux raisons, il a été possible d'observer un manque de capacité des navires. Mais est-ce suffisant pour expliquer

[159] Philippe CORRUBLE, « Les alliances maritimes, filles de la mondialisation et d'une gestation par anti-trust », *Le droit maritime français,* 2018, p. 704.
[160] L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF 2013, p. 697.
[161] Ibidem.
[162] Ibidem.
[163] Partie II, Titre 2, Chapitre 1.

l'explosion des taux de fret[164] ? Les pratiques des transporteurs ne contribuent-elles pas à la volatilité des taux de fret ? *« Cette critique était déjà formulée sous le régime de l'exemption au bénéfice des conférences maritimes pour lesquelles les chargeurs se plaignaient de fortes variations annuelles des taux atteignant parfois les 200 %. »* [165]. Une fois de plus c'est bien le manque d'harmonisation de la règlementation applicable qui profite aux membres des alliances. Les dispositions contractuelles que nous avons analysées témoignent de pouvoirs très étendus, presque sans limite, dont disposent les membres des alliances, sur toute la *supply chain*. Notamment sur la volatilité du taux de fret. Les taux de fret ont atteint des sommets historiques à la fin de 2020 et au début de 2021. L'envolée des taux de fret dans certaines régions en développement comme l'Afrique et l'Amérique latine, où elle a dépassé l'envolée observée sur les principaux itinéraires est-ouest. Par rapport aux médianes, au début de 2021 le pic des taux de fret était plus élevé sur tous les itinéraires.



166

[164] Brooks, M. R., Meersman H., Sys, C., Van de Voorde, E., and Vanleslander, T. (2019). Technical report: regulation in the liner shipping industry: pathway to a balance of interests.
[165] L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF 2013, p. 697.
[166] Abbreviations : FEU - 40 foot equivalent unit ; TEU - 20 foot equivalent unit.
Source : UNCTAD calculations, based on data from Clarksons Research, Shipping Intelligence Network Time Series.

Les transporteurs, les ports et les expéditeurs ont tous été pris par surprise par la pandémie et la pénurie de conteneurs observée depuis la fin de l'année 2020. Mais est-ce suffisant pour justifier l'explosion du fret ? La *Federal Maritime Commisson* soutient[167] que « *if we didn't have the alliances then we would have lower prices.* »[168].

En Parallèle, l'argument qui tend à démontrer que l'exemption s'applique aux alliances est soutenu par les transporteurs. Cet argument consiste à démontrer l'impact pro concurrentiel qu'ont les alliances sur le marché. Néanmoins, les transporteurs ne sont pas tous du même avis ; *« Du côté des transporteurs, les positions sont divergentes. Si pour une partie d'entre eux la fin de l'immunité anti-trust n'aurait eu aucun impact significatif sur leurs activités commerciales, d'autres considèrent qu'elle a favorisé une plus forte concurrence sur les lignes maritimes concernées par l'abrogation. Corollairement, cette plus forte concurrence provoque une volatilité des prix, empêchant les armateurs de développer des stratégies commerciales et d'investissements sur le moyen ou long terme. Les chargeurs et les transporteurs semblent donc s'accorder sur ce point, même si les fondements de leurs critiques ne sont pas similaires. »*[169]. Quand bien même l'activité des alliances aurait favorisé la concurrence sur le marché, cela ne justifie pas que l'alliance en tant que groupement, et les partenaires en tant qu'individu doivent être exonérés de toute responsabilité. Le règlement devrait s'adapter à la dimension et l'impact des groupements d'aujourd'hui afin de prévoir un régime de responsabilité défini et encadré.

Il n'est pas sans intérêt de rappeler que les alliances ne remplissent plus les conditions du règlement. Concernant la qualité de service vis-à-vis des chargeurs, *« il convient de relever que face à l'augmentation constante des coûts de combustible et le ralentissement économique, les armateurs ont réduit la vitesse de leurs navires afin de limiter la consommation des soutes, ce qui rallonge logiquement les délais de transport - slow*

[167] B. Murray, « Federal Maritime Commission Vows to Keep Pressure on Carriers Despite Challenges », Bloomberg, July 2021.
[168] « Si nous n'avions pas les alliances, nous aurions des prix plus bas. ».
[169] L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF 2013, p. 697.

steaming[170] *et super slow steaming*[171]*-. Nonobstant la mise en service de navires supplémentaires, les retards sont encore trop souvent l'apanage du transport maritime. Certains chargeurs mettent en avant la non-fiabilité de près de 50 % des horaires annoncés par leurs transporteurs*[172]*. Ce constat des retards de livraison est reconnu par le leader mondial du transport conteneurisé*[173]*. »*[174]. Ces constats sont réels et cause des préjudices aux chargeurs, cependant ces derniers ne peuvent engager la responsabilité des alliances.

Les accords des coopérations maritimes, on a pu le voir, ne créent pas de partenariat au sens juridique du terme, il n'y a pas de *partnership*[175] qui entraine de responsabilité solidaire des parties à l'égard des tiers, tout du moins dans les *Vessel Sharing Agreements*. Dans les échanges de slot, *Slot Exchange Agreements*, le contrat peut être qualifié de contrat de vente. A cet égard les parties ne s'engagent que sur leurs propres lignes, après la vente et l'achat d'espace. « *In fine, comme l'ont fait justement remarquer les professeurs Corruble et Delebecque, c'est toute la question de la personnalité juridique de ces alliances qui est en jeu et la possible qualification d' « entreprise ».* »[176]. Si les alliances venaient à être qualifiées d'entreprise, la responsabilité à l'égard des tiers serait bien plus facile à déclencher.

Il faut sans doute rappeler qu'un régime d'exception est un régime qui déroge aux situations « normales ». Ce régime doit s'appliquer à des situations particulières et répondre à certains critères. L'exemption par catégorie est un régime d'exception au droit commun. Il déroge au principe et c'est pour cette raison que l'interprétation d'un régime d'exception se doit d'être restrictive. Principalement pour éviter les abus. Peut-être la Commission, à travers les multiples renouvellements de l'exemption par catégorie, l'a-t-elle oubliée ? Pour être complète, cette critique doit toutefois prendre en compte le manque de moyens des

[170] Flux lents.
[171] L. Gérard : « Super slow steaming for container ships : a sustainable move for CMA CGM », thèse professionnelle Euromed Management 2009, 75 pages.
[172] A. Monteux : « Le 19 octobre 2008, plus qu'une réforme, une révolution », thèse professionnelle Euromed Management 2011, 115 pages.
[173] « Maersk manifesto » p. 11 et suiv. déjà cité cf. : www.changingthewaywethinkaboutshipping.com.
[174] L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF 2013, p. 697.
[175] Partenariat.
[176] L. Fedi, « Alliances Stratégiques », 2019.

institutions. La mise en place d'actions directes par les institutions (Commission, CNUCED, ou *Federal Maritme Commission*) implique que celles-ci aient plus de moyens, et donc plus de pouvoir.

Pour finir, il faut souligner que la fin de l'exemption des conférences maritimes a eu un effet juridique positif majeur : la relation entre les chargeurs et les transporteurs est davantage équilibrée. Le chargeur possède a priori une plus grande liberté de négociation et il est davantage au centre des préoccupations des transporteurs. Le statut du chargeur a évolué de celui d'un simple utilisateur de fret à celui d'un client à part entière qu'il convient de satisfaire et de fidéliser. Par ailleurs, à l'instar de leurs homologues américains, les chargeurs européens auront tout intérêt à s'organiser sectoriellement en groupement afin de négocier des contrats de transport plus attractifs. Cependant, ce rééquilibrage n'est clairement pas suffisant. Les transporteurs disposent de prérogatives trop importantes, pour ne pas dire illimitées. *In fine*, les institutions compétentes (la *Federal Maritime Commission*, la Commission européenne ou la CNUCED) doivent mettre en place une règlementation harmonisée et adaptée aux impacts actuels des alliances sur le marché.

Peut-être que les institutions s'adonnent déjà à un contrôle plus rigoureux ? Le président de *la Federal Maritime Commission*, Daniel Maffei a énoncé[177] que « *We have increased our scrutiny of the ocean carrier alliances to identify evidence of anti-competitive behavior regarding rates and capacity, and we will continue to do so as the Covid-19 and import surge crisis continues.* »[178]. Les armateurs vont devoir s'expliquer auprès des organisations compétentes afin de justifier les dérives du « *business model* » actuel du transport maritime conteneurisé, en particulier pendant la crise de la Covid-19.

[177] B. Murray, « Federal Maritime Commission Vows to Keep Pressure on Carriers Despite Challenges », Bloomberg, July 2021.

[178] « Nous avons renforcé notre examen des alliances de transporteurs maritimes afin d'identifier des preuves de comportement anticoncurrentiel en matière de tarifs et de capacité, et nous continuerons à le faire alors que la crise du Covid-19 et de l'afflux d'importations se poursuit. ».

CONCLUSION

Il est possible de conclure que la forte intégration des partenaires, tant horizontale que verticale, des membres des alliances actuelles est sujette à question, notamment au regard des effets des alliances et bien entendu de leurs membres.

L'échec de l'alliance P3 illustre les divergences d'interprétation des différentes législations et reflète une grande insécurité juridique pour les acteurs du transport maritime. C'est en partie ce que tente de démontrer ce mémoire. Les différents problèmes que rencontrent les armateurs ainsi que les tiers (chargeurs, entreprise de manutention, etc.) sont majoritairement liés à l'absence d'homogénéité et de clarté des règlementations sur les alliances maritimes.

Ce mémoire a tenté d'aborder de manière générale la problématique liée à l'ambivalence de la structure des coopérations maritimes, mais aussi à l'impact de celle-ci sur le secteur maritime. J'ai essayé d'exposer de manière synthétique l'ensemble des outils contractuels utilisés par les partenaires afin de démontrer leur manque d'encadrement juridique. La typologie faite dans ce mémoire n'apporte qu'un éclairage partiel sur la question qui mérite d'être approfondie tant par son aspect juridique qu'économique.

Quelle que soit l'opinion du lecteur sur les alliances et la liberté contractuelle des partenaires, il est certain qu'une partie des dispositions contractuelles est sujette à critique et renforce considérablement l'influence des alliances sur le marché. Les clauses des contrats témoignent des pouvoirs très étendus, des partenaires, sur toute la *supply chain*.
Aujourd'hui, il est possible de constater que le règlement de la Commission européenne n'est plus adapté à la réalité et mérite d'être réviser à l'instar de la dimension et de l'impact des alliances maritimes.

In fine, il est possible de considérer que les avantages et inconvénients que peuvent tirer les acteurs du transport maritime conteneurisé dépendent de leur marge de négociation. Et il est sans débat que cette marge est considérablement réduite pour les clients, les chargeurs ou fournisseurs. « *Les autorités de concurrence contrôlent peu les dispositions des outils*

contractuels et a fortiori les formes de contrôle ne sont pas uniformes. La Federal Maritime Comission est par ailleurs en train d'enquêter sur les pratiques des armateurs pendant ces derniers mois alors que la Commission européenne ne semble pas réagir malgré les vives critiques adressées par les chargeurs et organisateurs de transport. En outre, le droit européen tel que formalisé par le Règlement général d'exemption par catégorie exige des compensations pour les utilisateurs. Il n'est pas certain que ces compensations soient satisfaites à cette heure. Un besoin de rééquilibre des relations entre chargeurs et transporteurs est nécessaire. »[179].

Il est incontestable que le système des alliances maritimes présente de nombreuses lacunes, toutefois comme l'a si bien dit le président de la *Federal Maritme Commission*[180] *« alliances are the worst system in the world, except for the alternatives*. »[181]. Une solution serait donc d'encadrer ce qui existe déjà plutôt que de construire un autre système.

En visionnaire, le professeur Pierre Bonassies affirmait déjà dans les années 1980 : « *le droit communautaire de la concurrence ne constitue en principe qu'un instrument en vue d'assurer le progrès économique et social* ».

Si le marché mondial du transport maritime harmonisé de libre concurrence n'est pas pour demain, la nécessité de concilier le droit de la concurrence et l'économie maritime reste d'actualité pour l'Union européenne. La vision abstraite du droit de la concurrence gagnerait en pragmatisme si elle s'évertuait non pas à défendre de purs principes de « concurrence loyale » pour un marché régional, mais plutôt à développer les conditions d'une « *concurrence effective* » pour une industrie globalisée. Rappelons que le transport maritime est le premier vecteur du commerce mondial, que 90 % du commerce extérieur de l'Union européenne et plus de 40 % de son commerce intérieur en dépendent. La Commission ne peut continuer à banaliser son droit de la concurrence sans tenir compte des enjeux économiques et sociaux représentés par ce mode de transport en particulier pour le secteur conteneurisé.

[179] Brooks, M. R., Meersman H., Sys, C., Van de Voorde, E., and Vanleslander, T. (2019). Technical report: regulation in the liner shipping industry: pathway to a balance of interests.
[180] B. Murray, « Federal Maritime Commission Vows to Keep Pressure on Carriers Despite Challenges », Bloomberg, July 2021.
[181] « Les alliances sont le pire système au monde, à l'exception des alternatives. ».

Il est temps d'envisager un cadre juridique international afin d'encadrer et promouvoir les alliances stratégiques. Les organismes internationaux peuvent, dès maintenant, tenter d'instituer un cadre juridique. En effet, le professeur L. Fedi suggère qu'une telle question peut être saisie, en outre, par « *la Commission des Nations Unies pour le Droit du Commerce International* [Afin de] *redorer son blason face à l'échec des Règles de Rotterdam.* ».

Quoi qu'il en soit, si cette question est traitée il est inévitable que l'organisme compétent tente de rééquilibrer les relations qui existent entre les transporteurs maritimes et les autres acteurs du secteur. Si pour Christian Scapel « *le vide juridique n'existe pas* », il n'en demeure pas moins que les partenaires s'en imprègnent pour créer leurs propres régimes contractuels, qui n'est pas des moins avantageux.

BIBLIOGRAPHIE

Traité, Loi et règlement

- Lignes directrices concernant l'application de l'article 81.3 du traité, J.O.U.E. C. 101 du 27 avril 2004, p. 97.
- Lignes directrices relatives à l'application de l'article 81 du traité CE aux services de transport maritime, J.O.U.E. C. 245/02 du 26 septembre 2008, p. 3. cf.
- Loi sur la réforme des transports maritimes océaniques de 1998 dite « OSRA : Ocean Shipping Reform Act ».
- Loi sur les transports maritimes ou « Shipping Act 1984 »
- Règlement (CE) n°1419/2006 du Conseil du 25 septembre 2006.
- Règlement CE 611/2005 du 20 avril 2005 modifiant le règlement CE 823/2000 du 19 avril 2000 concernant l'application de l'article 81.3 du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de lignes (consortiums), J.O.U.E. L. 101 du 21 avril 2005, p. 10.
- Règlement CE 823/2000 du 19 avril 2000, J.O.C.E. L. 100 du 20 avril 2000, p. 24.
- Règlement CE n° 1419/2006 du Conseil du 25 septembre 2006 abrogeant le règlement CEE n° 4056/86 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes et modifiant le règlement CE no 1/2003 [...], J.O.U.E. L. 269/1 du 28 septembre 2006, p. 1.
- Règlement CE n° 1490/2007 du Parlement européen et du Conseil du 11 décembre 2007 abrogeant le règlement CEE no 954/79 concernant la ratification par les États membres de la convention des Nations unies [...], cf. J.O.U.E. du 18 décembre 2007, L. 332, p. 1.
- Règlement CE n° 870/95 de la Commission du 20 avril 1995
- Règlement CE n° 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »), J.O.U.E. du 29 septembre 2009, L. 256, p. 31.

- Règlement CE n°463/2004 de la Commission du 12 mars 2004
- Règlement CE n°823/2000 de la Commission du 19 avril 2000
- Règlement CE no 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité, J.O.C.E. L. 1 du 4 janvier 2003, p. Entré en vigueur le 1er mai 2004, il confère de larges pouvoirs à la Commission tant en termes d'investigation, de contraintes que de sanctions.
- Règlement CE no 1419/2006 du Conseil du 25 septembre 2006 abrogeant le règlement CEE no 4056/86 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes et modifiant le règlement CE no 1/2003 [...], J.O.U.E. L. 269/1 du 28 septembre 2006, p. 1.
- Règlement CE no 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009
- Règlement CEE n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986, J.O.C.E. L. 378 du 31 décembre 1986, p. 4 pour ce qui concerne les conférences et règlement CE no 870/95 de la Commission, du 20 avril 1995, J.O.C.E. no L 089 du 21 avril 1995 p. 7
- Règlement du Conseil CEE n°479/92 du 25 février 1992
- Règlement n° 246/2009 du Conseil du 26 février 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortia »).
- Règlement n° 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (« consortiums »).
- Règlement n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986.

Thèse et Mémoire

- A. Vanderpotte : « Alliances maritimes et autres formes de coopérations stratégiques entre les compagnies maritimes (évolution et avenir) », 2015.
- L. Gérard : « Super slow steaming for container ships : a sustainable move for CMA CGM », thèse professionnelle Euromed Management 2009, 75 pages

- Monteux : « Le 19 octobre 2008, plus qu'une réforme, une révolution », thèse professionnelle Euromed Management 2011, 115 pages
- P. Cariou : « Les alliances stratégiques dans le transport maritime de lignes régulières : efficacité ou pouvoir de marché ? », thèse Paris, 2000, p. 277.
- Van de Voorde E. and Vanelslander T. (2009) Market Power and Vertical and Horizontal Integration in the Maritime Shipping and Port Industry, OECD/ITF Discussion Papers 2009-2.

Encyclopédie

- Lamy Transport Tome 2 : « Code de conduite », éd. 2012.
- P. Bonassiès : « Les fondements du droit de la concurrence communautaire : la théorie de la concurrence-moyen », Etudes dédiées à Alex Weill, Dalloz, 1983, 51 et du même auteur : « Le droit de la concurrence maritime dans la perspective communautaire », Annuaire de droit maritime et océanique, Tome XVI-1998, p. 53.
- P. Bonassiès et Ch. Scapel : « Traité de droit maritime », no 342 et suiv. éd. LGDJ, octobre 2010
- Philippe Delebecque, Les Alliances maritimes, Lexis Nexis 2015 - Hommage au Professeur Michel Germain.

Article et Doctrine

- Antitrust : la Commission décide de ne pas proroger les lignes directrices sur les ententes dans le transport maritime », Bruxelles, le 19 février 2013. IP/13/122 du 19 février 2013.
- A. J. Braakman "The anti-competitive effects of a globally concentrated, oligopolistic maritime market: from explicit to tacit collusion – an analysis based on the P3 network" , The Journal of International Maritime Law, by LAWTEXT, 2013.
- Brooks, M. R., Meersman H., Sys, C., Van de Voorde, E., and Vanleslander, T. (2019). Technical report: regulation in the liner shipping industry: pathway to a balance of interests. 48 pages.

- B. Murray, « Federal Maritime Commission Vows to Keep Pressure on Carriers Despite Challenges », Bloomberg, July 2021.
- C. P. Coutansais : « Transport maritime : entre globalisation et transport durable », Problèmes économiques, 13 avril 2011, p. 38.
- C.-H. Chenut : « Le contrat de consortium », LGDG, Paris, 2003, p. 112.
- « Perquisition chez plusieurs armateurs européens », journal l'Antenne du 18 mai 2011.
- Eddy Van de Voorde et Thierry Vanelslander, document 2009-2, OECD/ITF Puissance de marché et intégration horizontale et verticale des activités maritimes et portuaires.
- ELAA : « Comment on EC Commission Draft Guidelines on the Application of Article 81 of the EC Treaty to Maritime transport », novembre 2007.
- Etude entreprise entre 2006 et 2010 : « Study of the 2008 Repeal of the Liner Conference Exemption from European Competition Law », January 2012, Washington, 350 pages,
- Etude OCDE DAF/COMP/WP2/M(2015)1/ANN2/FINAL, juin 2015, observations de Mme Camilla Holtse représentante de MAERS, page 12.
- F. Gliszczynski : « Star Alliance, Skyteam, Oneworld : quel avenir pour les alliances du ciel ? », La Tribune du 14 mai 2012.
- F. Riem : « La concurrence dans le secteur des transports maritimes : le marché entre concentration et complaisance », Revue internationale de droit économique, 2012 - pp. 31-56.
- G. Tantin : « Un mode nouveau d'exploitation du transport maritime de lignes régulières : les consortiums d'armateurs », DMF 1986, p. 530.
- L. Fedi : « Le transport maritime international face à la pollution atmosphérique : enjeux stratégiques du XXIe siècle », DMF n° 737 juin 2012, p. 491-502.
- L. Fedi : « Présentation de la Convention des Nations-Unies sur le contrat de transport international de transport de marchandises entièrement ou partiellement par mer », Revue de droit des transports juillet-août 2009 p. 17-22.
- L. Fedi : « Les contrats d'alliances maritimes. Coopération intégrée ou fusion masquée ? », 2021.

- L. Fedi, « Taking maritime shipping agreements out of the box », 29th Conference of the International Association of Maritime Economists, 2021.
- L. Fedi, « L'abrogation des conférences maritimes dans l'Union Européenne : premiers bilans et perspectives d'évolution », DMF 2013, p. 697.
- L. Fedi et M. Besancon : « La fin du régime des conférences maritimes : vers une concurrence pure et parfaite du transport par mer au départ ou à destination de l'Union européenne ? », DMF 2008, p. 791-803.
- L. Fedi et M. Tourneur, « Les consortiums et les alliances (géo)stratégiques face aux nouveaux enjeux du transport maritime conteneurisé », DMF n°769, Mai 2015.
- L. Gerard : « La réforme des règles de concurrence applicables au transport maritime se poursuit avec les consortiums maritimes », Revue de droit des transports no 11, novembre 2009, p. 19.
- Livre blanc concernant la révision du règlement CEE no 4056/86 et en complément : Ph. Corruble : « Le droit communautaire de la concurrence appliqué aux activités portuaires », DMF 2002, p. 160.
- M. Duault : « Les méga-alliances, à l'image des groupements d'entreprises de transport maritime, en droit communautaire de la concurrence », mémoire master, Université de Nantes 2011, 99 pages.
- M. Ndende : « La mutation des entreprises du secteur des transports maritimes », DMF 1999, p. 459.
- Notteboom, T. Pallis, T. Rodrigue, J.-P. 2021. Disruptions and resilience in global container shipping and ports: the COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis, *Maritime Economics & Logistics*.
- N. Terrassier : « Stratégie de développement du transport maritime de lignes régulières », éd. Moreux, Paris, 1997, p. 158.
- P. Bonassiès : « Droit communautaire. Concurrence. Règlement concernant la ratification du Code de conduite des conférences maritimes. Abrogation ». DMF hors série no 12 juin 2008.
- P. Bonassiès : « Droit communautaire. Conférences maritimes. Lignes directrices » - DMF hors série no 12 juin 2008.

- P. Hagen : « Maersk, CMA CGM, Hapaplloyd and Hamburg Sud visited as Brussels raids box lines », Llyod's List, 17 May 2011.
- P. Wittenbrick : « Les alliances stratégiques dans le fret ferroviaire : une analyse fondée sur les secteurs d'activité possibles », Revue de politique économique, 1/2 2009, p. 13.
- Ph. Corruble : « Transport maritime international et droit européen de la concurrence : la fin des régimes est confirmée par la Commission européenne ».
- Philippe. Delebecque : « Les Alliances Maritimes » , article publié en 2015 par Lexis Nexis et LGDJ dans « Les mélanges en l'honneur du professeur Michel Germain ».
- Philippe CORRUBLE, « Les alliances maritimes, filles de la mondialisation et d'une gestation par anti-trust », *Le droit maritime français*, 2018.
- Ricardo J. Sanchez et Lara Mouftier, « The puzzle of shipping alliances in July 2016 » Port Economics, 29th July 2016.
- « Study of the 2008 Repeal of the Liner Conference Exemption from European Competition Law », January 2012, Washington, 350 pages.

Jurisprudences

- Arrêt du Tribunal de première instance (première chambre) du 10 mars 1992. - Società Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA et PPG Vernante Pennitalia SpA contre Commission des Communautés européennes. Affaires jointes T-68/89, T-77/89 et T-78/89
- CA Paris (5ème ch. 4) 5 juillet 2017 n° 17/08926 SAS Terminaux de Normandie et à c/Sté NYK Group Europe et a., commentaire P. Delebecque, *DMF* n° 798, 2018, p. 15-27.
- CEWAL, décision, Commission du 23 septembre 1992 IV/32.448 et IV./32.450
- Décision Commission M. 7268 CSAV/HGV/Kühne Maritime/Hapag Lloyd AG 11septembre 2014
- Décision Commission M. 8330 MAERSK Line/HSDG 10 avril 2017 ;
- Décision Commission M.7908 CMA-CGM/NOL 29 avril 2016 ;
- Décision Commission M.8120 Hapag-Lloyd/UASC 23 novembre 2016 ;

- Décision Commission M.8594 COSCO SHIPPING /OOIL du 5 décembre 2017.
- Décision de la Commission du 1er avril 1992, IV/32.450 Comités armatoriaux franco-ouest africains, paragraphe 57
- TACA, décision Commission du 16 septembre 1998. IV/35.134

Rapport public

- « Antitrust: Commission confirms inspections in the sector of maritime transport services », European Commission Memo, 7 September 2012.
- Avis du Comité économique et social européen sur le thème des Conférences maritimes - Convention des Nations unies CM (2006) 869 final - 2006/0308
- Competition Issues in Liner Shipping, OECD DAF/COMP/WP2(2015)3 19 Juin 2015. Point 141
- Communication de la Commission : Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 81 Traité CE aux accords de coopération horizontale, J.O.C.E. C. 3 du 6 janvier 2001.
- G. Smit and N. Van Der Jagt, Press Release European Shipper's Council (ESC) and European Association for Forwarding, Transport, Logistics and Customs Services (CLECAT), « ESC and CLECAT urge carriers to switch to a 'new normal' as current practices slow economic recovery of European businesses », Brussels, 21 November 2020.
- Executive Summary of Fact Finding 29 Presented as part of the record submitted by Commissioner Dye to the Subcommittee on Coast Guard & Maritime Transportation June 15, 2021.
- Federal maritime Commission : « Study of the 2008 Repeal of the Liner Conference Exemption from European Competition Law », January 2012, Washington, 350 pages.
- « Politique de la concurrence dans le transport maritime de lignes régulières - Rapport final », Rapport de l'OCDE : DSTI/DOT (2002)2 du 30 mai 2003, p. 48.
- « Politique de la concurrence dans le transport maritime de lignes régulières - Rapport final », rapport OCDE du 30 mai 2003, p. 27, rapport précité.

- Margarete Verstager, Commissaire européen en charge de la concurrence, commentant les dernières opérations de fusions-acquisitions du secteur.
- Monteux : « Le 19 octobre 2008, plus qu'une réforme, une révolution », p. 37 à 42, précité.
- Rapport annuel de la Commission de la concurrence 2010-2011 : « CCS in action », p. 22, consultable sur le site web de la commission : www.ccs.gov.sg.
- Rapport OCDE : « Questions relatives à la réglementation du transport maritime international » p. 19, précité.
- Rapport OCDE du 30 mai 2003, p. 26, précité.
- Rapport OCDE, DSTI : « Questions relatives à la réglementation du transport maritime international », p. 20, 2000, 118 pages.
- Sect. 10 du House of Representatives 6167 : « Shipping Act 2010 », 111th Congress, 2nd Sess. 22 sept. 2010.
- The European Ceramic Industry Association (TECIA) Joint press release, "ERAME-UNIE SHARES THE EUROPEAN SHIPPERS COUNCIL'S CONCERNS ABOUT CURRENT DISRUPTION IN GLOBAL TRADE DUE TO CONTAINER SHORTAGE", 16 April 2021, Brussels.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), Policy Brief, "Container Shipping in Time of Covid-19: Why Freight rates have surged, and implications for policymakers", n°84, 2021.

Site internet

- Code de conduite des conférences maritimes : www.treaties.un.org
- www.changingthewaywethinkaboutshipping.com.
- La compagnie Maersk www.baf.maerskline.com
- CMA CGM www.cma-cgm.fr

ANNEXE 1 – VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA-n°201256

Original Title Page

MAERSK/MSC GULF-ECSA VESSEL SHARING AGREEMENT

FMC AGREEMENT NO.

A Cooperative Working Agreement

Expiration Date: Twenty-Three (23) Months from Effective Date.

TABLE OF CONTENTS

Article 1:	Full Name of Agreement	1
Article 2:	Purpose of the Agreement	1
Article 3:	Parties to the Agreement	1
Article 4:	Geographic Scope of the Agreement	2
Article 5:	Agreement Authority	2
Article 6:	Agreement Officials and Delegations of Authority	9
Article 7:	Voting	9
Article 8:	Duration and Termination of Agreement	9
Article 9:	Non-Assignment	12
Article 10:	Governing Law; Dispute Resolution	13
Article 11:	Separate Identity/No Agency or Partnership	13
Article 12:	Notices	14
Article 13:	Severability	14
Article 14:	Variation or Waiver	15
Article 15:	Compliance with Laws	15
	Signature Page	

ARTICLE 1: FULL NAME OF AGREEMENT

The full name of this Agreement is the Maersk/MSC Gulf-ECSA Vessel Sharing Agreement ("Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF THE AGREEMENT

The purpose of this Agreement is to enable the Parties to provide efficient, dependable, durable, stable and competitive transportation service, for their mutual benefit and that of the shipping public, by authorizing the parties to share vessel space with one another in the Trade (as hereinafter defined) and to authorize the parties to enter into cooperative working arrangements in connection therewith.

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT

The parties to the Agreement (hereinafter "Party" or "Parties") are:

1. Maersk Line A/S, d/b/a Maersk ("Maersk")
   Esplanaden 50
   1263 Copenhagen K, Denmark

2. MSC Mediterranean Shipping Company S.A. ("MSC")
   12-14 Chemin Rieu
   1208 Geneva
   Switzerland

The Parties may also hereinafter individually be referred to as "Vessel Provider" (when acting as the operator of vessel(s)) or as "Slot User" (when taking space on a vessel operated by the other Party).

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

The geographic scope of the Agreement shall extend to the trade between ports on the U.S. Gulf Coast on the one hand and ports in Brazil, Colombia, Mexico, and Panama on the other hand. The foregoing is hereinafter referred to as the "Trade."

ARTICLE 5: AGREEMENT AUTHORITY

5.1 Vessels and Schedule. (a) The Parties are authorized to discuss and agree on the number, size and other characteristics of vessels to be operated hereunder. Initially, the Parties shall operate seven (7) vessels hereunder, each with a nominal capacity of approximately 5,500 TEU and a declared operating capacity of approximately 4,100 TEU (@14 metric tons per TEU), including a minimum of 500 reefer plugs. Without further amendment hereto, the Parties are authorized to operate up to nine (9) vessels, with a capacity of up to 7,000 TEUs each. Initially, Maersk shall provide four (4) vessels and MSC shall provide three (3) vessels.

(b) The Parties are authorized to discuss and agree on the ports to be called, port rotation, scheduling of the service to be provided, and rules for allocation of liability or costs associated with port omissions or voyage interruptions whether caused by the Vessel Provider or otherwise. Any permanent change to the port rotation or the ports of call shall be mutually agreed by the Parties. Seasonal cancellation of sailings shall require mutual agreement of the Parties, which shall not be unreasonably withheld. Ad hoc addition of port(s) of call may be implemented at the discretion of the Vessel Provider, if such call(s) do not affect the schedule

integrity, weekly frequency and normal transit time. In such case, the Vessel Provider shall be responsible for the additional costs and shall have exclusive rights of discharge/load at the additional port(s) of call. The Slot User may load/discharge at the additional port(s) of call after agreeing to share the additional costs of the call including, but not limited to, port costs, fuel and deviation costs in proportion to its share of containers loaded/discharged/restowed in that port.

(c) Each Party shall be responsible for the costs of the vessels it provides hereunder, including phasing-in and phasing-out of the vessel (which shall include the transshipment, feedering and/or restow cost of containers moving from a vessel being phased out to another vessel); provided, however, that where phasing-in or phasing-out of a vessel is due to force majeure, then each Party shall bear the financial responsibility related to its own cargo and containers. The Parties are authorized to discuss and agree on rules and procedures to be followed with respect to the phase-in/phase-out of vessels, as well as drydocking and/or vessel repairs, both planned and unplanned.

(d) Adherence to the long-term schedule shall be the responsibility of the Vessel Provider, and Slot User shall cooperate by adhering to the terms of this Agreement. If adherence to the long-term schedule is impossible for reasons beyond the reasonable control of a Vessel Provider, the Parties shall meet and agree to a revised port rotation, taking into account the legitimate interests of each Party. Should a specific vessel delay necessitate ad hoc rescheduling measures, the Vessel Provider shall propose a rescheduling plan for discussion with the other Party, which may include one or several port omissions.

(e) In case of any vessel being off schedule, Vessel Provider shall ensure efforts are being made to put vessel back on schedule as soon as possible using agreed recovery measures.

5.2 Space Allocation. (a) Space on each of the vessels deployed hereunder shall be allocated to the Parties in approximate proportion to their percentage provision of capacity, resulting in the following basic allocation for each Party:

Line	TEUs/Tonnes	Reefer Plugs
Maersk	2,343/32,800	286
MSC	1,757/24,600	214

The foregoing basic space allocation shall be adjusted by means of the structural sale by MSC of slots for 636 TEUs/77 reefers plugs to Maersk, resulting in the following final net space allocations:

Line	TEUs/Tonnes	Reefer Plugs
Maersk	2,979/41,706	363
MSC	1,121/15,694	137

The Parties are authorized to discuss and agree on revisions to the foregoing allocations in order to address draft limitations in particular ports.

(b) It is the duty of the Vessel Provider to guarantee the availability of the slot and reefer plug allocations of the Slot User at all times during each voyage, even if this means a reduction of the Vessel Provider's own slot allocation and/or reefer plug allocation, save where a reduction in the actual capacity of a vessel has been caused by a force majeure event, in which case the Parties shall share available slots and/or reefer plugs in proportion to their respective allocations as set forth in Article 5.2(a) hereof. If the Vessel Provider fails to provide the agreed slots and/or reefer plugs, it shall: (i) make available to the Slot User, from its own slot

allocation on the next vessel in the service, an equivalent number of Slots and/or reefer plugs to those which were not made available to the Slot User in accordance with Article 5.2(a); or (ii) if the Vessel Provider in its sole discretion so decides, pay the Slot User a sum equal to the slot cost agreed by the Parties multiplied by the number of such unavailable Slots; or (iii), if the Vessel Provider in its sole discretion so decides, provide the Slot User with a combination of such monetary and space compensation. The Parties are authorized to discuss and agree upon additional rules and procedures to be followed when containers are shut-out, both when due to the fault of the Vessel Provider and when not due to such fault.

(c) To the extent a Vessel Provider provides more or less space than agreed hereunder, any merit/demerit shall be for the account of the Vessel Provider, meaning that the Vessel Provider shall have the use of the extra space if it provides more space, and shall reduce its allocation to the extent that it provides less space. The Vessel Provider may exceed its slot allocation free of charge (and without prejudice to the Slot User's payment obligations in respect of such slots), provided that such excess loadings are made within the additional capacity of the Vessel (good stowage); or (b) such excess loadings are made within the unused space of the Slot User, provided that the Vessel Provider complies with its obligations under Article 5.2(b). Slots shall be deemed to be unused by the Slot User if the Slot User has not tendered cargo for such Slots to the Vessel Provider's agent before the deadline as determined by the Parties.

(d) No Party may sub-charter slots to any third party without the prior written consent of the other Party, which consent shall not be unreasonably withheld. Any such third party must

be a vessel operating carrier. Notwithstanding the foregoing, a Party may always sub-charter slots to its affiliates as these are identified from time to time. Any affiliate of a Party that receives slots hereunder may not sub-charter such slots to another party without the prior written consent of the other Party. In any event, a Party sub-chartering slots as permitted hereunder shall remain fully responsible and liable to the other Party for the due performance and fulfillment of this Agreement by such sub-charterer. In the event any permitted sub-charter arrangement (excluding those to affiliates) terminates for any reason, the sub-chartering Party shall offer slots freed by such termination and not required for its own use to the other Party.

(d) Slots may be utilized in the round voyage and between any two ports of call within the service, including re-use of slots between ports of call within the service, providing the Parties always remain within their respective agreed slot allocations and that time within the schedule permits. Slot allocations may be used in slots or weight (based on 14 tonnes per TEU), whichever is reached first. In the event the Vessel Provider discovers that Slot User is departing from any port with total loadings in excess of the Slot User's allocation (either in slots or weight and including any slots or weight chartered on an ad hoc basis), except such excess slots as are provided under Article 5.2(e), the Vessel Provider may require the Slot User to discharge containers at that or any of the following ports until the Slot User is within its slot allocation (including any ad hoc purchases). All direct costs, losses, expenses and delays whatsoever, excluding indirect and consequential damages, shall be for the account of the Slot User.

(e) Each Party may use space within its allocation for legally-permitted intra-regional moves, which moves shall always be subject to operational constraints, scheduling, and the reasonable discretion of the Vessel Provider.

(f) Any Party may request additional space and/or weight allocation from the other on an ad hoc basis for any particular voyage. The Parties are authorized to discuss, agree upon and revise a slot price for slots provided on an ad hoc basis.

(g) Use of reefer plugs in excess of a Party's standard allocation of same may be subject to a surcharge payable to the Vessel Provider, with the amount of such surcharge agreed by the Parties from time to time.

5.3 Cargo. The Parties are authorized to discuss and agree on rules relating to the acceptance of dangerous, breakbulk, out-of-gauge, and/or other restricted cargoes.

5.4 Terminals. The Parties are authorized to discuss and agree upon the terminals to be called by the vessels operated hereunder. Terminals shall be selected on the basis of such objective operational criteria as the Parties may agree from time to time. Each Party shall negotiate its own terminal arrangements separately and, as far as practicable, be invoiced directly by the terminal operator. In the event direct invoicing is not possible, the Parties shall agree on a suitable alternative arrangement for the re-invoicing of such terminal expenses. Each Party will settle its share of common terminal charges (as defined by the Parties from time to time) in each port in accordance with its pro rate throughput in such port (which shall include any transshipment borne by that Party on behalf of the other Party). The Parties are authorized to discuss and

agree on the handling of other terminal issues and expenses including, but not limited to, responsibility for the cost of shiftings, additional lashers, and hatchcover moves.

5.5 Further Cooperation. A Party intending to enter into any regular and/or permanent slot charter or slot exchange agreement (whether purchasing or selling slots), rationalization, or other cooperative container shipping arrangement, on any new services to be established, with any other carrier in the trade route between US Gulf and East Coast of South America, shall first offer such opportunity to the other Party.

5.6 Miscellaneous. The Parties are authorized to discuss and agree upon such general administrative matters and other terms and conditions concerning the implementation of this Agreement as may be necessary or convenient from time to time, including, but not limited to, performance procedures and penalties; stowage planning; record-keeping; responsibility for loss or damage; insurance; the handling and resolution of claims and other liabilities; indemnifications; force majeure; salvage; general average; stowaways; air and water draft restrictions; documentation and bills of lading; and the treatment of hazardous and dangerous cargoes.

5.7 Further Agreements. The Parties may discuss, agree upon, and implement any further agreements contemplated herein, subject to compliance with the filing and effectiveness requirements of the U.S. Shipping Act, 46 U.S.C. 40101, et. seq. (Shipping Act"), and implementing regulations of the FMC.

5.8 Implementation. The Parties shall collectively implement this Agreement by meetings, writings, or other communications between them and make such other arrangements as may be necessary or appropriate to effectuate the purposes and provisions of this Agreement. In the event of a conflict in terms between this Agreement and any implementing agreement between the Parties, this Agreement shall govern.

ARTICLE 6: AGREEMENT OFFICIALS AND DELEGATIONS OF AUTHORITY

The following are authorized to subscribe to and file this Agreement and any accompanying materials and any subsequent modifications to this Agreement with the Federal Maritime Commission:

(a) Any authorized officer of either party; and

(b) Legal counsel for either party.

ARTICLE 7: VOTING

Except as otherwise provided herein, all actions taken pursuant to this Agreement shall be by mutual agreement of the Parties.

ARTICLE 8: DURATION AND TERMINATION OF AGREEMENT

8.1 This Agreement shall become effective on the latter of (i) the date it is effective under the Shipping Act, (ii) or such later date as may be agreed by the Parties. It shall continue in effect for a period of twenty-three (23) months after the effective date.

8.2 Notwithstanding Article 8.1 hereof, the Agreement may be terminated under the following circumstances:

8.2.1 Following the outbreak of war (whether declared or not) or hostilities or the imminence thereof, or riot, civil commotion, revolution or widespread terrorist activity, if any Party is of the opinion that the events will render the performance of the Agreement hazardous or wholly or substantially imperilled, such Party may terminate this Agreement upon not less than one (1) month prior written notice to the other Party.

8.2.2 If any Party is prevented by Government intervention (not caused by the contractual obligations of that Party to that government) or by decree or law from continuing in the Trade, or if its performance becomes illegal, and the other Party considers that the absence of the affected Party will substantially prejudice the continued viability of the service, then the Agreement shall be terminated with immediate effect upon written notice.

8.2.3 If at any time during the term of this Agreement there shall be a change in control of a Party (the affected Party) and the other Party is of the opinion, arrived at in good faith, that such change in control is likely to materially prejudice the cohesion or viability of the Agreement, then such other Party may, within six (6) months of becoming aware of such change in control, give not less than three (3) months prior written notice of termination of this Agreement. For the purposes of this clause "change in control" of a Party shall include: (i) the possession, directly or indirectly, by any person or entity other than as presently exists, of the power to direct or cause the direction of the management and policies of the parent or the affected Party, whether by the ownership and rights of voting shares, by contract, or otherwise;

or (ii) the ownership by the parent of less than 50% of the equity interest or voting power of the affected Party.

8.2.4 If at any time during the term of this Agreement any Party (the affected Party):

(i) is dissolved;

(ii) becomes insolvent or fails to pay its debts as they become due;

(iii) makes a general assignment, arrangement or composition with or for the benefit of its creditors;

(iv) has a winding-up order made against it or enters into liquidation, whether voluntary or compulsorily;

(v) seeks or becomes the subject of the appointment of administrator, receiver, trustee, custodian or other similar official for it or for all or substantially all of its assets;

(vi) is affected by any event of act similar or under which the applicable laws of the jurisdiction where it is constituted has an analogous effect to any of those specified in sub clauses (i) through (v) above; or

(vii) takes any action in furtherance of any of the foregoing acts (other than for the purpose of the consolidation, reconstruction or amalgamation or previously approved in writing by the other Party);

then the other Party may give written notice to the affected Party terminating this Agreement with immediate effect.

8.2.5 A Party may terminate this Agreement with immediate effect if the other Party fails to comply with Article 15 (Compliance with Laws) or commits a material breach of this Agreement where such breach has not been remedied to the reasonable satisfaction of the

non-defaulting Party within a reasonable period of time, after receipt by the defaulting Party of written notice from the non-defaulting Party requiring such remedy.

8.3 Notwithstanding the termination of this Agreement in accordance with the terms hereof, the non-defaulting Party retains its right to claim against the defaulting Party for any loss caused by or arising out of such termination.

8.4 Upon the termination of this Agreement for whatever cause (a) the Parties shall continue to be liable to one another in respect of all liabilities and obligations accrued prior to termination; (b) unless otherwise mutually agreed, the roundtrip voyages in progress as of the effective date of termination shall be completed; and (c) a final calculation such shall be carried out of the amount due (if any) under this Agreement and any amount due to be paid within 30 days of the date of termination if not otherwise due for payment at an earlier time.

8.5 Any notice of termination served under this Agreement shall be sent in writing by registered mail to the address set out in Article 10.5 below.

ARTICLE 9: NON-ASSIGNMENT

No Party may assign or transfer its rights or obligations under this Agreement either in part or in full to any third party, company, firm or corporation without the prior written consent of the other Party which consent may be withheld for any reason. Notwithstanding the foregoing, a Party may assign its rights under this Agreement to an affiliate without the approval of the other Parties provided that, if the assignee ceases to be an affiliate of the relevant Party,

the assignee shall, within 10 working days of so ceasing, assign its rights under this Agreement to the Party or an affiliate of the Party.

ARTICLE 10: GOVERNING LAW; DISPUTE RESOLUTION

10.1 This Agreement, and any matter or dispute arising out of this Agreement, shall be governed by and construed in accordance with the laws of England and Wales.

10.2 Any dispute arising out of or in connection with this Agreement, including any question regarding its existence, validity or termination, shall be referred to and finally resolved by arbitration in accordance with the Arbitration Act 1996 together with the LMAA (London Maritime Arbitrators Association) terms, save where the amount in dispute is less than USD 200,000, in which case the LMAA Small Claim Procedure shall apply. Arbitration shall be before a panel of three (3) arbitrators, one to be appointed by each Party and the third by the two so appointed. Alternatively, the Parties may agree to appoint a single arbitrator. The language of the arbitration shall be English. Should a Party fail to appoint and arbitrator, or the Parties agree to appoint a single arbitrator but fail to agree on the identity of same, the LMAA President may appoint an arbitrator at the request of any Party.

ARTICLE 11: SEPARATE IDENTITY/ NO AGENCY OR PARTNERSHIP

Nothing in this Agreement shall give rise to or be construed as constituting a partnership for any purpose or extent. Unless otherwise agreed, for purposes of this Agreement and any matters or things done or not done under or in connection herewith, neither Party shall be deemed the agent of the other. Further, nothing in this Agreement will be deemed to restrict the

freedom of any Party to offer or agree to commercial terms with its customers including, without limitation, determining the rates at which carriage is provided to each customer. Each Party shall maintain its separate identity and shall have separate sales, pricing and marketing functions. Each Party will enter into its own contracts of carriage (evidenced by bills of lading and other transport documents) with its customers naming itself as carrier for cargo introduced to the Trade.

ARTICLE 12: NOTICES

All written notices required pursuant to this Agreement (other than notice of termination, which will be sent by registered mail as mentioned above) shall be sent by first class airmail, courier service, telex, E-mail, or via fax machine to the following:

Maersk:
Esplanaden 50
1263 Copenhagen K
Denmark
Attn: Anders Boenaes
E-mail: Anders.Boenaes@Maersk.com

MSC:
MSC Mediterranean Shipping Company SA
12-14 Chemin Rieu
1208 Geneva
Switzerland
Attn: Alfonso Fusillo
Email: alfonso.fusillo@msc.com

Any notice hereunder shall be effective upon receipt.

ARTICLE 13: SEVERABILITY

If any provision of this Agreement is held to be invalid, illegal or unenforceable in any jurisdiction in which this Agreement is operational then such provisions shall cease to have effect

between the Parties but only to the extent of such invalidity, illegality or unenforceability and no further. All remaining provisions hereof shall remain binding and enforceable.

ARTICLE 14: VARIATION OR WAIVER

No variation or waiver of any of the provisions of this Agreement and no agreement concluded pursuant to any of the provisions of this Agreement shall be binding unless in writing and signed by the duly authorized representatives of the Parties.

ARTICLE 15: COMPLIANCE WITH LAWS

15.1 The Parties shall comply with all applicable laws, rules, regulations, directives and orders issued by any authorities having jurisdiction in relation to this Agreement including, to the extent applicable, anti-bribery laws and regulations. The Parties shall comply with all applicable economic sanctions laws and regulations, including, without limitation, where these are incorporated within United Nations resolutions, European Union regulations, Swiss ordinances and extraterritorial US federal and state laws and regulations (the "Sanctions Laws").

15.2 Each Party shall indemnify and hold the other Party harmless against any direct loss, but always excluding loss of profits and consequential or indirect losses or damages, to the extent incurred as a result of any breach by the indemnifying Party of Sanctions Laws.

15.3 Each Party warrants that it is not identified on the U.S. Treasury Department's list of specially Designated Nationals and Blocked Persons (the SDN List) or other similar sanctions

lists maintained by the Council of the European Union and the State Secretariat for Economic Affairs of Switzerland.

15.4 The Vessel Provider covenants that none of its vessels is identified or otherwise targeted, or owned and/or operated, by any person identified or otherwise targeted by the Sanctions Laws. Each Party covenants that no interest in its cargo and/or containers carried on any vessel is identified or otherwise targeted by the Sanctions Laws.

Maersk/MSC Gulf-ECSA
Vessel Sharing Agreement
FMC Agreement No.

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEREOF, the parties have caused this Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of this 24TH day of May, 2018.

Maersk Line A/S
Name: ANDERS BOENES
Title: SVP

MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
Name: ALFONSO PUSILLO
Title: SVP

ANNEXE 1 BIS - VSA - OCEAN ALLIANCE – n°012426

Original Title Page

The OCEAN Alliance Agreement

FMC Agreement No. 012426

Expiration Date: See Article 7

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

The OCEAN Alliance Agreement
FMC Agreement No. 012426
Substitute Original Page No. i

TABLE OF CONTENTS

		Page
ARTICLE 1:	FULL NAME OF THE AGREEMENT	1
ARTICLE 2:	PARTIES TO THE AGREEMENT	1
ARTICLE 3:	PURPOSE OF THE AGREEMENT	1
ARTICLE 4:	GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT	2
ARTICLE 5:	AGREEMENT AUTHORITY	2
ARTICLE 6:	ADMINISTRATION AND VOTING	9
ARTICLE 7:	DURATION AND TERMINATION OF AGREEMENT	10
ARTICLE 8:	CONFIDENTIALITY	12
ARTICLE 9:	GOVERNING LAW AND ARBITRATION	12
ARTICLE 10:	SEVERABILITY	13
ARTICLE 11:	COMPLIANCE WITH LAW	13
ARTICLE 12:	NON-ASSIGNMENT	13
ARTICLE 13:	NOTICE	14
ARTICLE 14:	MISCELLANEOUS	14
ARTICLE 15:	SUPERSESSION	14
Appendix A		

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

ARTICLE 1: FULL NAME OF THE AGREEMENT

The full name of this Agreement is the OCEAN Alliance Agreement (hereinafter referred to as the "Agreement").

ARTICLE 2: PARTIES TO THE AGREEMENT

The Parties to the Agreement are:

COSCO SHIPPING Lines Co., Ltd.
378, Da Ming Road (East)
Shanghai, PRC; and
COSCO SHIPPING Lines (Europe) GmbH
Herrengraben 74, 20459, Hamburg, Germany
(Acting as one party, collectively as "COSCO")

CMA CGM S.A.
4 quai d' Arenc
13235 Marseille Cedex 02
France; and
APL Co. Pte Ltd
9 North Buona Vista Drive
#41-01 The Metropolis Tower 1
Singapore 138588; and
American President Lines, Ltd.
16220 North Scottsdale Road, Suite 300
Scottsdale, Arizona 85254
(Acting as one party, collectively as "CMA CGM")

Evergreen Marine Corporation (Taiwan) Ltd.
No. 166, Sec. 2, Minsheng East Rd.,
Jhongstan Dist., Taipei 104 Taiwan.
acting on its own behalf and/or on behalf of other members of Evergreen Line (ELJSA), consisting of Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd., Evergreen Marine (UK) Ltd., Italia Marittima S.p.A., Evergreen Marine (Hong Kong) Ltd. and Evergreen Marine (Singapore) Pte Ltd.

Orient Overseas Container Line Limited
31st Floor, Harbor Center
25 Harbor Road
Wanchai, Hong Kong; and
OOCL (Europe) Limited
OOCL House, Levington Park, Bridge Road, Levington, Ipswich, Suffolk IP10 One, United Kingdom,
(Acting as one party, collectively as OOCL)

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

(each hereinafter referred to individually as a "Party," and collectively as "the Parties")

ARTICLE 3: PURPOSE OF THE AGREEMENT

The purpose of this Agreement is to authorize the Parties to share vessels with one another, charter and exchange space on one another's vessels, and to enter into cooperative working arrangements in connection with the Parties' services and operations in the Trade (as hereinafter defined) in order to improve

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

efficiency, minimize costs, and provide high quality services to the shipping public.

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

The geographic scope of this Agreement shall extend to the trades between: (a) ports in United States Atlantic, Gulf, and Pacific Coasts, on the one hand; and (b) ports in Asia, Northern Europe, the Mediterranean, the Middle East (including the Persian Gulf Region), Canada, Central America, and the Caribbean, on the other hand, as well as ports and points served via such U.S. and foreign ports (the "Trade"). The specific countries/regions that are within the geographic scope of this Agreement are listed in Appendix A hereto.

There shall be no geographic restrictions on the origin or destination of cargo carried on vessels employed in the services established pursuant to this Agreement. In other words, such cargo may originate from or be destined for ports or points outside the geographic scope of this Agreement. The inclusion of any non-U.S. trades in this Agreement shall not bring such non-U.S. trades under the jurisdiction of the U.S. Federal Maritime Commission or entitle the Parties hereto to immunity from the U.S. antitrust laws with respect to such non-U.S. trades.

ARTICLE 5: AGREEMENT AUTHORITY

5.1 The Parties are authorized to meet, discuss, reach agreement and take actions deemed necessary or appropriate to implement or effectuate agreements regarding sharing of vessels, chartering or exchange of space, rationalization and related coordination and cooperative activities pertaining to their operations and services, and related equipment, vessels and facilities in the Trade. It is initially contemplated that the Parties will jointly coordinate the operation and sharing of space on up to 175 container vessels in the Trade, with nominal capacities ranging from 4,200-18,000 TEUs. The number of vessels operated may be adjusted up or down, provided, however, that without further amendment hereto, the Parties are authorized to operate as few as 130 vessels with a minimum weekly capacity of 130,000 TEUs, and as many as 220 vessels in the Trade, each with a maximum capacity of 21,000 TEUs, with a maximum weekly capacity of 250,000 TEUs. Each Party shall contribute vessel capacity as may be agreed by the Parties. The vessels contributed by the Parties shall be deployed as far as possible under a "Best Vessel for the Service" practice, and assigned to trade lanes and services for which they are best suited in a manner that is expected to maximize operational and cost efficiencies, based on such standards and criteria as the Parties may agree from time to time. The Parties may substitute vessels within the Agreement, subject to such standards and criteria as they may agree from time to time. The Parties shall conduct regular reviews of the services to be offered under this Agreement, and where necessary agree to make changes in accordance with Article 6. It is

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

intended that the services operated hereunder will provide sufficient slots to cover the Parties' respective requirements for the movement of cargo in an expeditious and efficient manner.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

5.2 In furtherance of the authorities set forth in Article 5.1, the Parties are authorized to engage in the following activities, to the extent permitted by the applicable law of the relevant jurisdictions within the scope of this Agreement, and subject to any applicable filing requirements:

(a) Consult and agree upon the type, capacity, speed, and total number of vessels to be used, the type, capacity, speed, and number of vessels to be contributed by each Party, including changes in the number of vessels provided by any Party, and substitution of vessels and the terms, conditions and operational details pertaining thereto, without the need to amend this Agreement. The Parties are authorized to charter one or more vessels operated hereunder to each other in order to maintain and/or improve service levels and contribution of vessel capacity, as may be agreed by the Parties. For services operated by a single Party, however, that Party may change vessel capacities as long as such a change does not alter the product or the allocations on that service for the other Parties.

(b) Consult and agree upon the sailing patterns, ports to be called, port rotation, vessel itineraries, schedules, the number, frequency, and character of sailings at ports, transit times, adjustment of the speed of vessels (including slow steaming of vessels), on-time performance criteria and consequences for a Party failing to adhere to the established schedule and/or to load cargo in accordance with its obligations hereunder, and all other aspects of the structure, scheduling and coordination of vessels and services to be operated hereunder;

(c) Consult and agree upon the exchange or allocation of space, on such terms as they may agree from time to time. Except as the Parties may otherwise agree, allocation of space will generally be based on the principle that the Parties' basic slot allocation ("BSA") will be equivalent to contribution on a trade lane basis. Provided, however, that principle may be applied, and agreements based, in whole or in part, as the Parties may agree, on consideration of multiple factors, including provision/allocation in multiple U.S. and/or non-U.S. trade lanes.

(d) Consult and agree upon terms and conditions, including advance notice, with respect to a Party's withdrawal of a vessel(s) or introduction of additional, substitute, or replacement vessels in the Trade and the characteristics (including but not limited to size, capacity, speed, configuration, delivery date) of such vessels;

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

(e) Consult, agree upon, negotiate and contract (individually and/or jointly, including any two or more of the Parties) for the chartering, hiring, establishment, use, scheduling, coordination and/or operation of transshipment, barge and/or feeder services, in conjunction with linehaul vessel operations hereunder, provided however that the Parties may only jointly contract for any such services outside the United States;

(f) Consult and agree to accept and carry laden or empty containers (including containers which they own, lease, control or receive from third parties) and noncontainerized cargo, on their own vessels and on one another's vessels (including owned or chartered vessels). The Parties may also discuss and agree on the carriage of breakbulk, noncontainerized, and hazardous cargo, subject to the concurrence of the vessel operator. The Parties are further authorized to otherwise charter and subcharter space to and/or from each other, on such terms as they may agree from time to time. Under this paragraph, the Parties are authorized to charter up to the maximum available space (as may be agreed by the Parties) on their vessels operated hereunder, including space beyond standard operating capacities, when operating conditions permit;

(g) Consult and agree on vessel maintenance and repair matters, drydocking schedules, and the provision of temporary replacement or substitute tonnage; and

(h) Establish and maintain such standing and/or *ad hoc* committees as the Parties deem necessary or appropriate for the efficient administration of the Agreement. The Parties will establish and maintain an Operation Coordination Center ("OCC") to coordinate, operate, manage, and maximize the efficiency of the services operated hereunder. The OCC shall be authorized to perform administrative and service coordination functions, such as the following:

a) Monitoring OCEAN Alliance network and performance:
b) Updating and coordinating schedules;
c) Ensuring schedule integrity and service quality;
d) Supporting the Parties in their monthly financial settlement as deemed required.

The Parties may also establish regional/local operation committees to oversee the efficient management and operation of services in different territories within the Trade.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

5.3 (a) The Parties shall be entitled to obtain, compile, maintain, and exchange among themselves information, records, statistics, studies, compilations, and consultancy reports related to operations in the Trade pertaining to supply and demand and vessel utilization forecasts/projections, operational data on vessels and terminals, intermodal/rail moves, dwell times, vessel cascading plans and information, schedule performance, dry-dock plans, liftings, length of port/terminal stays, productivity, port pair information, standard port charges, third party costs including vendor, terminal, and bunker costs and consumptions, cargo carryings, and market share information, whether prepared by a Party or Parties or obtained from outside sources. The Parties may use any such information to jointly make projections and plans relating to current or future vessel capacity and service structure to be offered in the Trade under this Agreement.

(b) Nothing in subparagraph (a) herein authorizes the Parties to exchange information on freight rates, prices, tariff items, confidential service contract terms or conditions, individual customer lists, individual marketing plans or proposals, or individual bids.

5.4 Each Party shall be entitled to use freely the assets owned by it, including slots allocated to it. Every Party shall be entitled to use its slot allocations without any geographical restrictions regarding the origin or destination of the cargo, subject to such operational restrictions as they may agree on from time to time.

5.5 The Parties may agree on the treatment of full, empty, wayport/interport, or breakbulk cargo. The Parties may establish criteria for the calculation of slot usage for high cube and 45-foot containers, as well as lost slots due to out of gauge cargoes, on such terms as they may agree from time to time. The Parties may also separately establish sub-allocations for reefer containers and reefer plugs.

5.6 The Parties are authorized to make and implement agreements concerning the procedures, terms, and conditions of the allocation, exchange, sale and use of capacity, slots and associated equipment (including reefer plugs) on the vessels used in connection with this Agreement. Such agreements, procedures, terms and conditions may include the number of slots each Party commits to provide to the other Parties and the Parties' BSA which each Party is allocated and responsible to utilize on particular vessels, loops or loop segments; adjustments to a Party's BSA or other accommodations as the Parties may agree in case of changes to pro forma schedules or other operational changes; deadweight allocations and restrictions associated with slot allocations, including a fair and reasonable

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

process for adjustments; principles, procedures, terms and conditions to govern the release, buying, selling and/or allocation to Parties of unused or excess slots within Party's BSA or not included in the Parties' BSAs; monetary or other consideration for slots used and provided; principles and procedures for establishing and adjusting slot allocations; adjustments of BSAs and related matters during the phasing in or phasing out of a loop or substitution of vessels, or in the event of operational contingencies including but not limited to vessel breakdown; casualty or loss, or an underperforming vessel; and accounting principles and procedures for determining and settling accounts related to slots provided, used, exchanged and sold.

5.7 Any unused vessel capacity or available vessel capacity above the Parties' BSAs upon departure from each port shall be for the benefit of the ship operator. In the event that any Party wishes to purchase slots in addition to its

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

BSA from another Party, or a Party has certain unused slots from its allocation on any sailing on any voyage or portion thereof, and in case the Ship Operator first and thereafter the other Parties have not exercised their right of first refusal to purchase or sell/sub-charter such slots, the Party has the right to purchase or sell/sub-charter from/to any third party vessel operating common carrier (VOCC), meaning an ocean common carrier subject to the Shipping Act 1984, on an ad hoc basis. The slot sale to any third party VOCC on a more permanent basis shall require the unanimous written consent of the other Parties having a BSA on the concerned service, not to be unreasonably withheld or unduly delayed. Provided, however, that any sale or assignment of space by a Party to a subsidiary or affiliate shall be permitted and not subject to any consent requirement. Except to the extent that the Parties agree otherwise in writing, a Party sub-chartering space to a third party VOCC shall remain responsible for all obligations and liabilities arising under the Agreement (and/or under any agreement among the Parties made pursuant to this Agreement) in respect of the slots sub-chartered by that Party.

If a party needs additional space on a more permanent basis it shall, except as the Parties otherwise agree, first seek such additional space from the other Parties. If such space is not available from the other Parties, the Party needing additional space may charter space from a third party. The Parties further consent to any such charter arrangement(s) existing at the time agreement becomes effective, including with respect to strings subject to this Agreement and/or which the Parties are vessel operators, subject to termination as soon as the Parties are entitled to serve the appropriate notice of termination through the agreements governing such sub charter arrangements.

5.8 The amount to be charged for slots shared under this Agreement shall be as agreed by the Parties, in order to effectuate a fair and equitable method of sharing the costs of providing and operating the vessels employed in any services being coordinated under this Agreement. The Parties shall settle financial obligations to each other under this Agreement at such intervals as they may agree.

5.9 (a) The Parties may discuss and agree upon the terminals to be called by the vessels operated hereunder and/or the volume of cargo to be handled by such terminals. Terminals shall be selected on the basis of such objective operational criteria as the Parties may agree from time to time, and such selection will also take into account any financial interest of a Party in a

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

terminal. The Parties shall in principle agree on the use of one ocean terminal at any port of call for a service where feasible and appropriate.

(b) The Parties shall negotiate independently with and enter into separate individual contracts with marine terminal operators (except where the marine terminal operator is agreeable to a joint contract with the Parties, in which case a joint contract with such marine terminal operator would be authorized), stevedores, tug operators, other providers or suppliers of other vessel-related goods and services; provided, however, that the Parties are authorized to discuss, exchange information, and/or coordinate negotiations with marine terminal operators relating to operational matters such as port schedules and berthing windows; availability of port facilities, equipment and services; adequacy of throughput; and the procedures of the interchange of operational data in a legally compliant matter.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

5.10 The Parties may meet and discuss amongst themselves or with one or more operators of chassis pools, equipment lessors, or other third parties regarding the shared or individual use, interchange, lease, sublease or provision of containers, Alternative Marine Power devices, chassis, or related equipment, and any other goods or services that may be required in connection with the provision of chassis; including all related financial, operational, liability or other terms and conditions. The Parties may discuss and agree on common standards for containers, chassis, and other intermodal equipment used in the Trade.

5.11 The Parties may discuss and jointly contract for, lease, sublease, operate, use, or purchase the following, including for use from time to time by an individual Party in connection with shipments outside the Trade, to the extent permitted by applicable law and subject to any applicable governmental filing requirements:

(a) Inland transportation services (other than by water), provided, however, that the Parties understand that pursuant to 46 U.S.C. 40307(b)(1), this authority does not provide the Parties hereto with immunity from the U.S. antitrust laws with respect to any agreement with or among air carriers, rail carriers, motor carriers, or common carriers by water relating to transportation within the United States.

(b) Environmental services;

(c) Bunker and other fuels, provided they are procured outside the United States; and

(d) Facilities (inland terminals, equipment depots, warehouses, container yards, container freight stations), and any services provided by such facilities, provided that they are procured outside the United States.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

5.12 If a Party wishes to introduce a new service (on a structural, seasonal, ad hoc, or extra-loader basis), falling within the geographic scope of this Agreement and on which another Party operates under this Agreement one or more services at that time, and the Parties have not unanimously agreed to include such service as a service under this Agreement, the Party introducing the new service shall offer space on the new service to the other Parties with right of first refusal. To the extent the other Parties do not make use of their

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

right of first refusal, or the other Parties take some space on the new service but in a lower proportion than the space offered by the Party introducing the new service, then such space may also be offered to third party liner operators. In such an event, the tonnage and capacity comprising this non-Agreement service shall not be counted as a contribution of tonnage or capacity to the Agreement, nor shall the use of such non-Agreement service by a Party be counted as use of its allocation under the Agreement.

5.13 The Parties may discuss and agree to implement temporary capacity adjustments in the Trade, including void and blanks sailings, to respond to changes in seasonal demand or at any time when utilization is expected to fall below such thresholds as may be established by the Parties from time to time. In the case of a Party carrying out a void/blank sailing subject to Article 6, the Parties agree to take into consideration the other Parties' requirements, and are authorized to agree to a financial compensation scheme as they may agree from time to time.

5.14 Except as otherwise agreed, each Party shall bear all expenses for the vessels it operates in the Trade. Each Party shall be responsible for all costs associated with operating its vessels in the trade including but not limited to charter hire, bunker, port costs, dry-docking and repair costs, and insurance costs. Each Party shall be responsible for the direct settlement of all costs directly related to the shipment and handling of its containers and cargoes, including remuneration to its agents. The Parties may periodically render accounts to each other on such terms and with such adjustments as they may agree for services, space, equipment, and facilities provided or exchanged hereunder. The Parties may agree on a common costs table, or share or apportion any such costs as they may agree from time to time.

5.15 The Parties are authorized to discuss and agree on their respective rights, fair and reasonable allocation of liabilities among the Parties, apportionment of damages, satisfaction of claims, procurement of insurance and claims thereunder, and indemnities for activities under this Agreement, including but not limited to matters pertaining to cargo loss or damage; damage or loss to containers or other equipment; schedule or delivery delays; loss of or damage to a vessel; accidents; hazardous, breakbulk, or oversized cargoes; loss or damage caused by cargo; damage to persons or property; failure to perform; force majeure; general average; and any liability to third parties. The Parties may also discuss and agree on all matters relating to the terms and conditions of charter parties pertaining to the operation and use of vessels/space/cargo subject to this Agreement, including but not limited to participation in voluntary government programs concerning security, safety, or similar matters (such as C-TPAT), and sequestration of all or portions of vessels, or other Flag State use of vessels, including pursuant to the U.S. government's Voluntary Intermodal Sealift Agreement Program.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

5.16 The Parties are authorized to enter into implementing arrangements, writings, understandings, procedures, and documents within the scope of the authorities set forth in this Article 5 in order to carry out the authorities and purpose hereof; provided that any specific agreements that do not provide operational or administrative implementation of such authorities shall be filed with the Federal Maritime Commission to the extent legally required under the Shipping Act of 1984.

5.17 Any two or more Parties may discuss any matter within the scope of this Agreement. Except to the extent that this Agreement provides otherwise, this Agreement does not provide authority for fewer than all Parties to make and implement any agreement that would otherwise be required to be filed under the Shipping Act.

5.18 The Parties may discuss and agree on the terms and conditions of joint development, implementation, and interchange of documentation, data systems, information, data and other operating systems, and computerization and joint communication, including any joint negotiations, leasing or contracting relating thereto, to the extent legally permissible and excluding sensitive information.

5.19 The Parties may consult and agree to negotiate and contract for chartering of vessels individually and/or jointly, including any two or more of the Parties, for use in operations hereunder and the characteristics thereof (e.g., size, capacity, speed, configuration, delivery date), nominating one of the Parties to charter and/or operate each such vessels.

ARTICLE 6: ADMINISTRATION AND VOTING

6.1 The Parties will establish a communications structure to jointly coordinate the day-to-day operational requirements of the Agreement.

6.2 Voting under this Agreement shall be based on one vote per Party. Actions taken on major issues, which shall mean those concerning Agreement membership, any change in the scope of the Parties' cooperation, product changes, employment of vessels, terminal selection, the slot allocation shares,

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

financial arrangements, OCC and other committee functions, shall be reached by unanimous agreement of all Parties. Matters other than major issues involving a service operated by a single Party shall require a majority decision, including the vote of that Party. On all other matters, unless otherwise provided herein or otherwise agreed by the Parties, a majority decision shall prevail. A majority vote shall require greater than 50% of outstanding votes

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

plus one vote, provided that in the case of a split decision on routine operational matters, the vessel operator may make the decision based on the applicable established operating procedures of that vessel operator, with the basic guiding rule that vessels being on schedule and meeting their pro forma windows shall take priority. Parties may discuss and agree from time to time on other voting rules for specific decisions not otherwise set forth in this subparagraph.

6.3 The following persons are authorized to subscribe to and file this Agreement and any accompanying materials, as well as any subsequent modifications to this Agreement which may be adopted by the Parties:

(a) Any authorized officer of each of the Parties; and

(b) Legal counsel for the Parties collectively or individually.

6.4 The Parties may implement this Agreement by decisions made or actions taken at meetings or by telephone, fax, e-mail, or exchange of other writing.

ARTICLE 7: DURATION AND TERMINATION OF AGREEMENT

7.1 This Agreement shall be effective as of the date it becomes effective under the U.S. Shipping Act of 1984, as amended, or such later date as may be agreed by the Parties in writing, and shall continue for a minimum of five (5) years.

7.2 Any Party shall have the right to withdraw from this Agreement by giving the other Parties twelve (12) months' advance written notice, provided that such notice may not be given prior to March 31, 2021.

7.3 If no Party withdraws from the Agreement, the Agreement will automatically be extended by another five (5) years. If one or more of the Parties withdraws from the Agreement, the other Parties will discuss whether the Agreement shall be extended by another (5) years. If the Agreement is extended by five (5) years with effect on April 1, 2022, any Party may withdraw from the Agreement by giving the other Parties twelve (12) months' advance written notice, provided that such notice may not be given prior to March 31, 2026. If no Party withdraws from the Agreement, the Agreement shall be automatically extended to have an indefinite term with effect from April 1, 2027. If one or more of the Parties withdraws from the Agreement, the other Parties will discuss whether the Agreement will be amended to have an indefinite term with effect from April 1, 2027. If the Agreement is extended to have an indefinite term with effect from April 1, 2027, any Party shall have the right to withdraw from this Agreement by giving the other Parties twelve (12) months'

advance written notice. Any withdrawal is subject to completion of cycle and/or sailings in progress at the time.

7.4 Notwithstanding Article 7.3, if at any time during the term of the Agreement there is a material change in ownership or control of a Party ("material change" being defined, subject to such exceptions as the Parties may agree, as a change in 50% or more of the controlling stock of the Party or its ultimate parent company), and the other Parties unanimously agree that such change is likely to materially prejudice the cohesion, operation, or viability of the Agreement, the other Parties shall have the right, within six (6) months of the coming into effect of such change, to either:

(a) unanimously agree to terminate that Party's participation in the Agreement by giving not less than six (6) months written notice to that Party; or

(b) if the Party's participation is not terminated, individually withdraw from this Agreement by giving not less than six (6) months written notice to the other Parties, within six (6) months of the change.

7.5 If at any time during the term of the Agreement any Party should become bankrupt or declare insolvency or have a receiving order made against it, suspend payments for a significant part to its financial and trade creditors, continue its business under a receiver for the benefit of any of its creditors, or if a petition is presented or a meeting convened for the purpose of considering a resolution, or other steps are taken, for the winding-up of the Party (other than for the purposes of and followed by a resolution previously approved in writing by the other Parties), or any event similar to any of the above shall occur under the laws of the Party's country of incorporation (the Party so affected being referred to in this sub-clause 7.5 only as the Affected Party) and the other Parties are unanimously of the opinion that the result may be materially detrimental to the Agreement, or that sums may be owed by the Affected Party to any other Party or Parties and may not be paid in full or their payment may be delayed, then, by unanimous decision of the other Parties, any further participation of the Affected Party in the Agreement or any part thereof may, with immediate effect, either be terminated or suspended for such period as the other Parties, in their sole discretion, deem appropriate. In particular, but without limitation thereto, the operation of the adjusting payments mechanism in respect of the Affected Party may be suspended.

7.6 Notwithstanding Article 7.3, the Parties may terminate this Agreement: (a) at any time upon unanimous agreement, or (b) at any time in case of a breach of the fundamental terms of this Agreement by any of the Parties (as defined by the Parties from time to time).

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

7.7 In the event of termination of this Agreement for whatever cause in relation to one or more of the Parties, the Parties, including the terminated Party, shall continue to be liable to one another with respect to all liabilities and obligations accrued prior to termination. For the period subsequent to the termination, the remaining Parties will consult to determine what if any adjustments in their rights and obligations are required.

7.8 In the event of a Party withdrawing or having its membership terminated, the Agreement shall continue to apply to the remaining Parties unless and until terminated. The remaining Parties will consult on whether to amend any aspects of this Agreement thereby necessitated.

ARTICLE 8: CONFIDENTIALITY

Except as required by law or any other regulatory authority, activities under this Agreement shall be regarded as confidential to the Parties and no Party acting for itself or on behalf of its employees, agents, and subcontractors shall divulge any information concerning this Agreement, the business and affairs of the other Parties that it shall have obtained or received as a result of this Agreement, or any discussions under it or leading to its formation, without the prior written approval of the other Parties; provided, however, that a Party may disclose the terms of this Agreement to appropriate government authorities or professional advisors, as necessary.

ARTICLE 9: GOVERNING LAW AND ARBITRATION

9.1 The interpretation, construction, and enforcement of this Agreement, and all rights and obligations between the Parties under this Agreement, shall be governed by the laws of England, provided, however, that nothing herein shall relieve the Parties from the applicable requirements of the U.S. Shipping Act of 1984, as amended.

9.2 Any dispute, difference, or claim arising out of or in connection with this Agreement which cannot be resolved amicably shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Act of 1996 or any statutory modification or reenactment thereof. The arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA (London Maritime Arbitration Association) terms current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

9.3 Unless the Parties involved otherwise agree, the tribunal shall consist of three (3) arbitrators familiar with corporate and/or admiralty matters and the type of business conducted by the Parties. The arbitrators shall have no financial or personal interest whatsoever in or with any Party and shall not have acquired a detailed prior knowledge of the matter in dispute. A Party wishing to refer a dispute to arbitration shall appoint its arbitrator and send

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

notice of such appointment in writing to the other Party, requiring the other Party to appoint its own arbitrator within 14 calendar days of that notice, and stating that it will appoint its arbitrator as sole arbitrator unless the other Party appoints its own arbitrator and gives notice that it has done so within the 14 days specified. The two arbitrators appointed by the Parties shall select the third arbitrator. If the other Party does not appoint its own arbitrator and give notice that it has done so within the 14 days specified, the Party referring a dispute to arbitration may, without the requirement of any further prior notice to the other Party, appoint its arbitrator as sole arbitrator and shall advise the other Party accordingly. The award of a sole arbitrator shall be binding on both Parties as if he had been appointed by agreement. Nothing herein shall prevent the Parties from agreeing in writing to the use of a sole arbitrator.

9.4 The Parties further agree that in cases where the amount in dispute does not exceed US$100,000, the arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA Small Claims Procedure current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

ARTICLE 10: SEVERABILITY

If any provision of this Agreement, as presently stated or later amended or adopted, is held to be invalid, illegal, or unenforceable in any jurisdiction in which this Agreement is operational, then this Agreement shall be invalid only to the extent of such invalidity, illegality, or unenforceability and no further. All remaining provisions hereof shall remain binding and enforceable.

ARTICLE 11: COMPLIANCE WITH LAW

The Parties shall, individually and collectively, conduct all of their operations under this Agreement in compliance with applicable international, national, and local laws and regulations, including but not limited to, applicable regulatory compliance and trade sanctions, anti-corruption and bribery, environmental, labor, competition, and privacy laws.

ARTICLE 12: NON-ASSIGNMENT

Unless otherwise unanimously agreed to in writing by the Parties, no Party shall assign its rights or delegate its obligations under or pursuant to this Agreement to any other person or entity, except to subsidiaries, parent companies, or fellow subsidiaries that are VOCCS. Each Party warrants that any subsidiary or fellow subsidiary to which any assignment is made shall not be sold to another party so long as such assignment continues in existence, and shall make no further assignment except with unanimous consent of all Parties.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

ARTICLE 13: NOTICE

Any notice of other communication which one Party hereto may be required to give or make to another Party under this Agreement shall, unless otherwise specifically provided herein, be written in English and sent by email with copy by mail or courier, to the other Parties at addresses to be provided by each Party to all other Parties and shall be effective the day they have been dispatched.

ARTICLE 14: MISCELLANEOUS

14.1 Each Party shall retain its own separate identity, shall have its own sales, pricing and marketing functions and organizations, and shall be responsible for marketing its own interests in the Trade. Each Party will issue its own bills of lading, handle its own claims and will be fully and solely responsible for all expenses, obligations and liabilities applicable to it pursuant to this Agreement.

14.2 This Agreement is not intended to create, and shall not be construed as creating, a partnership or joint liability under the law of any jurisdiction.

14.3 The Parties shall not be deemed to be a joint service as it may be defined in the Shipping Act of 1984, as amended, and/or the regulations of the Federal Maritime Commission, and shall maintain separate sales organizations. In addition, the Parties shall be independent contractors in relation to one another and, except as any two or more Parties may agree, no Party shall be deemed to be the agent of another.

ARTICLE 15: SUPERSESSION

Should any document, such as a related operating agreement, contain clauses and/or provisions that are or could be interpreted as being contrary to the terms of this Agreement, the terms of this Agreement shall prevail.

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

23The OCEAN Alliance Agreement
FMC Agreement No. 012426-002

Signature Page

IN WITNESS WHEREOF, the Parties have caused this amended Agreement to be executed by their respective duly authorized representatives or attorneys in fact as witnessed below:

COSCO SHIPPING Lines Co., Ltd.

By: _____

CMA CGM S.A.

By: _____

Evergreen Marine Corporation (Taiwan) Ltd.

By: _____

Orient Overseas Container Line Limited

By: _____

Date: January 15, 2018

FMC Agreement No.: 012426-002 Effective Date: Monday, March 5, 2018
Downloaded from WWW.FMC.GOV on Tuesday, June 16, 2020

ANNEXE 2 – CWA - APMT/MAHER - N°201161

RECEIVED
04 SEP 28 PM 4:53
SEC'Y
FEDERAL MARITIME COMM

Original Title Page

APMT/MAHER
COOPERATIVE WORKING AGREEMENT

FMC Agreement No. 201161

A Cooperative Working Agreement

EFFECTIVE
NOV – 8 2004
UNDER THE
SHIPPING ACT
OF 1984
Federal Maritime Commission

TABLE OF CONTENTS

ARTICLE 1	Name of the Agreement	1
ARTICLE 2	Purpose of the Agreement	1
ARTICLE 2	Parties to the Agreement	1
ARTICLE 4	Geographic Scope of the Agreement	1
ARTICLE 5	Agreement Authority	2
ARTICLE 6	Officials of the Agreement and Delegations of Authority	3
ARTICLE 7	Effective Date; Term and Termination	3
ARTICLE 8	Miscellaneous	3

APMT/MAHER Cooperative
Working Agreement
FMC Agreement No. 201161
Original Page No. 1

ARTICLE 1 NAME OF THE AGREEMENT

The name of this agreement shall be the APMT/Maher Cooperative Working Agreement (the "Agreement").

ARTICLE 2 PURPOSE OF THE AGREEMENT

The purpose of the Agreement is to authorize the parties to form a joint venture limited liability company that will operate an on-dock rail transfer facility.

ARTICLE 3 PARTIES TO THE AGREEMENT

The parties to the Agreement (hereinafter "party" or "parties") are:

1. APM Terminals North America Inc. ("APMT")
   6000 Carnegie Blvd.
   Charlotte, NC 28209

2. Maher Terminals Inc. ("Maher")
   Four Connell Drive
   Berkeley Heights, NJ 07922

3. Millennium Marine Rail LLC ("Millennium")
   Four Connell Drive
   P.O. Box 618
   Berkeley Heights, NJ 07922

ARTICLE 4 GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

This Agreement covers the formation and operation of a limited liability company that will operate an on-dock rail transfer facility in Elizabeth, New Jersey.

ARTICLE 5 AGREEMENT AUTHORITY

5.1 The parties are authorized to discuss and agree on all matters relating to the formation, management, operation and dissolution of a limited liability company to be known initially as Millennium Marine Rail LLC ("Millennium"), which shall act as a marine terminal operator in the foreign commerce of the United States. The authority contained in this Article 5.1 shall include authority to enter into a limited liability company agreement that shall govern all aspects of the corporate governance of Millennium including, but not limited to, the appointment of a board of representatives, voting of such board, the appointment of officers, and ownership and profit interests and rights in Millennium. Such limited liability company agreement may be amended by the parties from time to time in accordance with the terms thereof.

5.2 APMT and/or Maher are authorized to enter into leases, contracts or other agreements with Millennium pursuant to which one or both of them provide Millennium with:

(a) equipment necessary or desirable for the transfer of containerized cargo to/from rail cars including, but not limited to, straddle carriers, rubber tired gantry cranes and stackers;

(b) general administrative services including, but not limited to, payroll, dispatching, accounting, tax and/or legal services, insurance, property management, human resources, marketing, billing, contract administration, safety and claims, IT products or services and vessel planning services; and

(c) labor.

5.3 Millennium shall, consistent with the limited liability company agreement and the laws of the jurisdiction(s) in which it is formed/operates, be entitled to engage in any and all activities in which it is legally permissible for a marine terminal operator to engage.

ARTICLE 6 OFFICIALS OF THE AGREEMENT AND DELEGATIONS OF AUTHORITY

Duly authorized officials of each of the parties, as well as counsel to each of the parties, shall have the authority to execute and file this Agreement and modifications thereto, and to submit associated supporting materials and to delegate such authority.

ARTICLE 7 EFFECTIVE DATE, TERM, AND TERMINATION

This Agreement shall become effective on the date it becomes effective under the Shipping Act of 1984, as amended. The Agreement shall continue in effect until terminated pursuant to the mutual agreement of the parties.

ARTICLE 8 MISCELLANEOUS.

8.1 Assignment. The Agreement and all of the provisions hereof shall be binding upon and inure to the benefit of the parties hereto and their respective successors and permitted assigns, but neither the Agreement nor any of the rights, interests, or obligations hereunder shall be assigned by any of the parties hereto without the prior written consent of the other parties.

8.2 Governing Law. The Agreement and the legal relations among the parties hereto shall be governed by and construed in accordance with the law specified in the limited liability company agreement authorized under Article 5.1 hereof.

8.3 Disputes. Any dispute arising out of this Agreement shall be resolved in accordance with the terms of the limited liability company agreement authorized under Article 5.1 hereof.

APMT/MAHER Cooperative
Working Agreement
FMC Agreement No. 201161

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEREOF, the parties have caused this Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of this 28TH day of September, 2004.

APM TERMINALS NORTH AMERICA INC.

By: _____

Name: JOHN N. LOEPPRICH

Title: SR.V.P. & CFO

MAHER TERMINALS INC.

By: _____

Name:

Title:

MILLENNIUM MARINE RAIL LLC

By: Maher Terminals Inc., member

_____

Name:

Title:

By: APM Terminals North America Inc., member

_____

Name: JOHN N. LOEPPRICH

Title: REPRESENTATIVE

APMT/MAHER Cooperative
Working Agreement
FMC Agreement No. 201161

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEREOF, the parties have caused this Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of this 28TH day of September, 2004.

APM TERMINALS NORTH AMERICA INC.

By:_____

Name:

Title:

MAHER TERMINALS INC.

By:_____

Name: Scott H. Schley

Title: General Counsel & Secretary

MILLENNIUM MARINE RAIL LLC

By: Maher Terminals Inc., member

_____

Name: Randall P. Mosca

Title: Senior Vice President & CFO

By: APM Terminals North America Inc., member

_____

Name:

Title:

ANNEXE 3 - WCA – Grand Alliance/ZIM Transpacific n°012063

RECEIVED
2009 FEB 23 PM 4:26
FEDERAL MARITIME COMM.

Original Title Page

Grand Alliance/Zim Transpacific Vessel Sharing Agreement

FMC Agreement No. 012063

A Cooperative Working Agreement

Expiration Date: None.

This Agreement has not been published previously.

TABLE OF CONTENTS

ARTICLE	NAME OF ARTICLE	PAGE NO.
Article 1	Name of Agreement	1
Article 2	Purpose of Agreement	1
Article 3	Parties to Agreement	1
Article 4	Geographic Scope	2
Article 5	Authority	2
Article 6	Administration	6
Article 7	Membership	7
Article 8	Voting	7
Article 9	Duration and Resignation	7
Article 10	Non-Assignment	10
Article 11	Law and Arbitration	10
Article 12	Notices	11

ARTICLE 1: NAME OF AGREEMENT

The name of this agreement is the Grand Alliance/Zim Transpacific Vessel Sharing Agreement (the "Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT

The purpose of this Agreement is to authorize the parties to share vessels in the Trade (as defined in Article 4), thereby improving efficiency, lowering the bunker consumption per slot-mile to the benefit of the environment through increased economy of scale, and improving utilization of vessel capacity and equipment.

ARTICLE 3: PARTIES TO AGREEMENT

The parties to the Agreement are:

1. (a) Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft (HL)
Ballindamm 25
20095 Hamburg, Germany

(b) Nippon Yusen Kaisha (NYK)
3-2 Marunouchi 2-Chome
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005, Japan

(c) Orient Overseas Container Line Limited for all carriers operating under the trade name Orient Overseas Container Line (all of which are treated as a single Line under this Agreement) (OOCL)
31st Floor, Harbour Centre
25 Harbour Road
Wanchai, Hong Kong

HL, NYK and OOCL shall act as a single Party hereunder and are hereinafter collectively referred to as the "Grand Alliance Lines" or individually as a "Grand Alliance Line."

2. ZIM Integrated Shipping Services Limited (ZIM)
9 Andrei Sakharov Street
"Matam" – Scientific Industries Center
P.O.B. 1723
Haifa, 31016
Israel

The Grand Alliance Lines and ZIM are hereinafter referred to individually as a "Party" and collectively as the "Parties." Further, any Grand Alliance Line and/or ZIM may be referred to from time to time individually as a "Line" and collectively as "Lines."

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE

This Agreement covers the trades between ports on the Pacific Coast of United States, on the one hand, and ports in South Korea, Taiwan, the People's Republic of China, Hong Kong, Thailand, Singapore, and Japan, on the other hand (hereinafter, the "Trade").

ARTICLE 5: AUTHORITY

5.1 (a) The Parties are authorized to discuss and agree upon the number, size, type, speed and other characteristics of vessels to be deployed by them in the Trade. Initially, the Parties will deploy eleven (11) vessels with a nominal capacity of approximately 8,000 TEUs each. Initially, all eleven of the vessels shall be provided by the Grand Alliance Lines, and then, at a date to be determined by the Parties, three (3) of the vessels shall be provided by ZIM. Without further amendment to this Agreement, the Parties are authorized to operate up to fourteen (14) vessels with a capacity of up to 10,000 TEUs each.

(b) Of the eleven (11) vessels being deployed, six (6) vessels will be deployed in what the Grand Alliance designates as the Pacific North West Express ("PNX") Service and five (5) vessels will be deployed in what the Grand Alliance designates as the North West Express ("NWX") Service.

(c) Each Party shall be responsible for the costs of providing and operating the vessel(s) it provides. Parties may substitute vessels for those originally provided, subject to such replacement vessels being able to perform the established schedule without interruption and to provide the other Party with the necessary capacity.

5.2 (a) The Parties are authorized to discuss and agree on the ports to be served, the port rotation to be followed, and the scheduling of vessels. Regular reviews, including operational efficiencies of the service, shall be conducted and changes shall be agreed and action taken where necessary, in order to maintain a high quality product network covering the Parties' requirements. The first such review shall take place six (6) months after the commencement of the services.

(b) In the event of non-performance of the schedule, the Party providing the non-performing vessel will propose appropriate remedial action and, if there is no consensus among the Parties as to the action to be taken, the Party providing the non-performing vessel shall make the final decision on such action. In the event of port omissions, the Party providing the non-performing vessel is responsible for the transhipment of cargo on board the vessel, while

the other Party will be responsible for cargo that was to have been loaded on that vessel at the omitted port. In the event of a delay of more than six (6) days, the vessel providing Party shall provide alternative space or compensate the other Party for space not provided at a level at least equal to round voyage costs.

5.3 (a) As an interim measure and until such time as its vessels are introduced to the services, ZIM will charter 1,400 TEU slots each on the PNX and NWX. In week 13 of 2009, ZIM will increase its slot charter to 1,900 TEU each on the PNX and NWX. The Parties are authorized to discuss and agree on the remaining capacity that shall be allocated to the Grand Alliance Lines and divided among them as they may agree from time to time in accordance with the terms of the Grand Alliance Agreement II, FMC No. 011602. The Lines are authorized to sell space from within their allocations to/from one another on an *ad hoc* basis at such slot charter hire and on such other terms and conditions as they may agree from time to time. Unused space shall be made available to the other Lines for purchase.

(b) After Zim introduces its vessels into the services, space shall be allocated to the Parties based on the proportion of slots provided to the services, subject to such adjustments as the Parties may agree from time to time.

(c) Each Party shall be entitled to use its space allocation without any geographical restrictions regarding the origin or destination of the cargo subject to operational restrictions and efficiency target as the Parties may adopt from

time to time. There shall be no priorities for either full, empty, wayport/interport or breakbulk cargo.

5.4 Each Party shall be authorized to continue to operate existing services within the scope of this Agreement and to modify such existing services as it may decide from time to time. Where a Party wishes to introduce a new service falling within the scope of this Agreement, it may do so only with the consent of all the other Parties to this Agreement, which is not to be unreasonably withheld, on the condition that it offers all the other Parties to this Agreement the opportunity to participate under the terms set forth in this Agreement. It is understood that nothing in this Agreement shall impact the ability of ZIM to provide space from within its allocation on the vessels operated hereunder to China Shipping Container Lines and Pacific International Lines, which space shall for all purposes hereunder be considered as allocated to ZIM.

5.5 The Parties are authorized to discuss and agree on the terminals to be used by vessels operated hereunder. Subject to the following criteria, the Parties shall work towards the use of one ocean terminal at each port of call:

(i) Highest gross productivity in comparison with directly competing ports.
(ii) Competitive rates within the region with direct competing ports.
(iii) Berthing guarantee as per commercial requirements.
(iv) Most-favored user treatment within the region with directly competing ports.

The Lines shall respect one another's terminal(s) or equity investments, provided always that the above criteria are to be applied in the terminal

selection process. This will apply to not only within specific ports but to terminals located within the same vicinity.

5.6 Each Party shall be responsible for marketing its own interests in the Trade Lane.

5.7 The Parties are authorized to discuss and agree upon operational and administrative matters including, but not limited to, recordkeeping, general average, war risk, responsibility for loss or damage, insurance, claims and settlement procedures, and indemnification.

5.8 Pursuant to 46 C.F.R. §535.408, any further agreements contemplated by this Agreement which do not relate to routine operational or administrative matters and which are required to be filed shall not be implemented until an appropriate amendment to this Agreement has been filed and become effective.

ARTICLE 6: ADMINISTRATION AND DELEGATION OF AUTHORITY

6.1 This Agreement shall be implemented and administered by meetings and other written and oral communications among the Parties. The Parties are authorized to adopt written procedures and policies with respect to the day-to-day operational requirements of the service, as well as with respect to communications among themselves.

6.2 Counsel for the Parties is hereby authorized to file this Agreement and any amendments thereto with the U.S. Federal Maritime Commission,

execute this Agreement and any amendments hereto, and to otherwise act on behalf of the Parties with respect thereto.

ARTICLE 7: MEMBERSHIP

Membership is limited to the Lines, unless otherwise unanimously agreed by the Parties.

ARTICLE 8: VOTING

Except as otherwise provided herein, decisions hereunder shall be reached by mutual agreement of the Parties.

ARTICLE 9: DURATION AND RESIGNATION

9.1 The effective date of this Agreement shall be the date it becomes effective under the U.S. Shipping Act of 1984, as amended, and its initial term shall expire two (2) years from February 24, 2009. The Agreement shall continue indefinitely following the expiration of the initial term.

9.2 Any Line may withdraw from this Agreement by giving six (6) months' notice to the other Lines; provided, however, that no such notice may be given before August 23, 2010.

9.3 For the avoidance of doubt, each Grand Alliance Line has the right to withdraw from the Grand Alliance Agreement (FMC No. 011602) by giving six

(6) months' written notice of withdrawal. If this right is exercised by any Grand Alliance Line such that it withdraws from the Grand Alliance Agreement then, notwithstanding Article 9.1 above, the Grand Alliance Lines reserve their right to withdraw from this Agreement with effect from the same date. In such an event, the remaining Grand Alliance Lines and ZIM will use their best endeavours to continue the Agreement, subject to any amendments necessary to enable the arrangement to continue.

9.4 Notwithstanding Article 9.1, if at any time during the term of the Agreement there shall be a change in the control or a material change in the ownership of any one Line (the Line so affected being referred to in this Article 9.4 only as the Affected Line) and the other Lines are of the opinion arrived at in good faith that such change is likely to materially prejudice the cohesion or viability of the service, then the other Lines may within six (6) months of the coming into effect of such change give six (6) months' notice in writing to the Affected Line terminating the Agreement in relation to that Line. For purposes of this Article 9.4, a change in the control or material change in the ownership of a Line shall not include any public offering of shares in that Line or its holding company, or any shareholder of such Line or its holding company who was a shareholder of such Line or holding company on the effective date of this Agreement acquiring control of such Line or holding company.

9.5 Notwithstanding Article 9.1, if at any time during the term of this Agreement any Line should become bankrupt or declares insolvency or have a

receivership order made against it, suspend payments, or continue its business under a receiver for the benefit of any of its creditors, or if a petition is presented or a meeting convened for the purpose of considering a resolution, or other steps are taken, for the winding-up of the Line (otherwise than for the purposes of and followed by a resolution previously approved in writing by the other Lines), or any event similar to any of the above shall occur under the laws of the Line's country of incorporation (the Line so affected being referred to in this Article 9.5 only as the Affected Line) and the other Lines are of the opinion that the result may be materially detrimental to the service, or that sums may be owed by the Affected Line to any other Line(s) may not be paid in full or their payment may be delayed, then, by unanimous decision of the other Lines, any further participation of the Affected Line in the Agreement or any part thereof may, with immediate effect, either be terminated or suspended for such period as the other Lines, in their sole discretion, deem appropriate.

9.6 In the event of termination of the Agreement for whatever cause in relation to one Line or Party, the Lines/Parties (as the case may be) shall continue to be liable to one another in respect of all liabilities and obligations accrued due prior to termination and in such other respects as the Parties shall determine to be fair as between themselves in relation to the completion of all contracts of carriage outstanding at the date of termination.

ARTICLE 10: NON-ASSIGNMENT

The rights and obligations of each Line hereunder shall not be assignable except to subsidiaries, parent companies or fellow subsidiaries or with the prior unanimous agreement of the other Lines. Each Line shall warrant that any subsidiary or fellow subsidiary to which any assignment is made shall not be sold to a third party.

ARTICLE 11: LAW AND ARBITRATION

11.1 This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the laws of England and shall otherwise be subject to the U.S. Shipping Act of 1984, as amended.

11.2 Any dispute or difference arising out of or in connection with this Agreement which cannot be amicably resolved shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Act 1996 or any statutory modification or re-enactment thereof save to the extent necessary to give effect to the provisions of this Article 11. The arbitration shall be conducted in accordance with the London Maritime Arbitration Association (LMAA) Terms current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

11.3 The reference shall be to three arbitrators. A Party wishing to refer a dispute to arbitration shall appoint its arbitrator and send notice of such appointment in writing to the other Party, requiring the other Party to appoint its own arbitrator within 14 calendar days of that notice, and stating that it will

appoint its arbitrator as sole arbitrator unless the other Party appoints its own arbitrator and gives notice that it has done so within the 14 days specified. If the other Party does not appoint its own arbitrator and give notice that it has done so within the 14 days specified, the Party referring a dispute to arbitration may, without the requirement of any further prior notice to the other Party, appoint its arbitrator as sole arbitrator and shall advise the other Party accordingly. The award of a sole arbitrator shall be binding on both Parties as if he had been appointed by agreement. Nothing herein shall prevent the Parties agreeing in writing to vary these provisions to provide for the appointment of a sole arbitrator.

11.4 In cases where neither the claim nor any counterclaim exceeds the sum of US$ 100,000 the arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA Small Claims Procedure current at the time when arbitration proceedings are commenced.

ARTICLE 12: NOTICES

Any notice hereunder shall be made by courier service or registered mail, or in the event expeditious notice is required, by e-mail or fax confirmed by courier or registered mail, to the addresses shown in Article 3 hereof.

Grand Alliance/Zim Transpacific
Vessel Sharing Agreement
FMC Agreement No. **012063**

Signature Page

IN WITNESS WHEREOF, the Parties have caused this Agreement to be executed by their duly authorized officers or agents on the respective date specified below.

Signed for and on behalf of
Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft

..... Date: February 16th, 2009

Anthony J. Firmin
Managing Director

Claus C. Mohrmann
Senior Director

Signed for and on behalf of
Nippon Yusen Kaisha

..... Date: February ...., 2009

Signed for and on behalf of
Orient Overseas Container Line Inc., Orient Overseas Container Line Limited and Orient Overseas Container Line (Europe) Limited

..... Date: February ...., 2009

Signed for and on behalf of
ZIM Integrated Shipping Services Limited

..... Date: February ...., 2009

ANNEXE 4 – SCA – WWL/GRIMALDI EUROMED SPA – n°012408

Original Title Page

E OF THE SECRETA
RAL MARITIME CO

WWL/GRIMALDI EUROMED SPA SPACE CHARTER AGREEMENTFMC NO. ·
012408 ·

Space Charter Agreement

This Agreement has not been published previously.

This Agreement has no expiration date.

Original Page No. (i)

TABLE OF CONTENTS

ARTICLE		PAGE
1	FULL NAME OF AGREEMENT	1
2	PURPOSE OF AGREEMENT	1
3	PARTIES TO THE AGREEMENT	1
4	GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT	1
5	OVERVIEW OF AGREEMENT AUTHORITY	2
6	OFFICIALS OF THE AGREEMENT ANDDELEGATIONS OF AUTHORITY	3
7	MEMBERSHIP, WITHDRAWAL, READMISSION,AND EXPULSION	3
8	VOTING	3
9	DURATION AND TERMINATION OF THE AGREEMENT	3
10	APPLICABLE LAW AND ARBITRATION	4
	SIGNATURE PAGE	

Original Page No. 1

ARTICLE 1: FULL NAME OF AGREEMENT

The full name of this Agreement is the WWL/GRIMALDI EUROMED SPA Space Charter Agreement (the "Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT

The purpose of this Agreement is to authorize the parties to charter space to/ from one another for the carriage of cargo on their respective vessels in the Trade (as hereinafter defined).

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT

The parties to this Agreement are:
GRIMALDI EUROMED SPA
Via Emerico Amarai, 990139 Palmero, Italy
Wallenius Wilhelmsen Logistics AS ("WWL")
188 Broadway
P.O. Box 1232
Woodcliff Lake, NJ 07677
GRIMALDI EUROMED SPA and WWL are sometimes referred to individually as a"Party" and jointly as the "Parties."

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

The geographic scope of this Agreement is trade between ports on the Atlantic Coast of the United States (Eastport, Maine to Key West, FL range) and ports in North Europe (including the United Kingdom, Eire, and Scandinavia) and ports on the Mediterranean Sea ("the Trade").

ARTICLE 5: OVERVIEW OF AGREEMENT AUTHORITY

5.1 The Parties are authorized to charter/ purchase to/ from each other, spacero-ro cargo on vessels in the Trade on an "as needed/ as available" basis. The Parties are authorized to discuss and agree on the compensation to be paid by one Party to theother for that space.

5.2 The Parties are authorized to discuss and agree on the operational coordination and booking of cargo on vessels, responsibility for loading, discharging and other cargo handling costs, security requirements, cargo handling and damage prevention requirements, the responsibility for cargo loss or damage, insurance andrequired documentation.

5.3 The Parties shall provide each other with not less than ninety (90) dayswritten notice of any permanent changes in their schedule or port coverage, after which each party may elect to continue, modify or cancel this Agreement.

5.4 The Parties may not sub-charter space received under this Agreement toanother carrier without the prior written consent of the other Party.

5.5 It is understood and agreed that Parties may use space provided to themunder this Agreement for the transportation of cargo for which they may provide or arrange prior or subsequent transportation beyond the scope of this Agreement.

5.6 The Parties are authorized to discuss and agree upon any and all technical and operational matters described in 46 C.F.R. §535.408(b) such as procedures for allocating space, forecasting, stevedoring and terminal operations, responsibility for loss, damage or injury, terms and application to cargo moved hereunder of their respective bill of lading and changes to same, *the* interchange of information and data regarding all matters within the scope of this Agreement, terms

and conditions for force majeure relief, insurance, guarantees, indemnification, and compliance with customs, safety, security, documentation, and other regulatory requirements.

5.7 This Agreement is binding on the Parties and their successors in interest, and those to whom they may sell, transfer or assign, provided that a Party may not assign or transfer its interest or obligations hereunder without the written consent of the other Party.

ARTICLE 6: OFFICIALS OF THE AGREEMENT AND DELEGATIONS OF AUTHORITY

Authority to execute and file this Agreement, any modifications thereof and any associated supporting information is delegated to (a) any officer or duly authorized representative of a Party and (b) legal counsel.

ARTICLE 7: MEMBERSHIP, WITHDRAWAL, READMISSION AND EXPULSION

Membership - not applicable

ARTICLE 8: VOTING

Not applicable

ARTICLE 9: **DURATION AND TERMINATION OF THE AGREEMENT**

a. This Agreement shall remain in effect indefinitely, unless the Parties agreeto an earlier termination or a Party resigns in accordance with the terms hereof.

WWL/GRIMALDI EUROMED SPA Space Charter Agreement
FMC No. **012408**
Original Page No. 4

b. Either Party may resign from this Agreement at any time by providing notless than ninety (90) days prior written notice to the other Party.

ARTICLE 10: **APPLICABLE LAW AND ARBITRATION**

10.1 This Agreement shall be governed by, and construed in accordance with,English Law.

10.2 If any dispute arises out of or in connection with this Agreement or itsconstruction or application and cannot be amicably settled, the matter shall be referred to Arbitration under the International rules of the London Court of International Arbitration, provided that at least 60 days' notice of intent to refer to Arbitration is given.

WWL/GRIMALDI EUROMED SPA Space Charter Agreement

FMC No. **012408**

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEROF, the parties have caused the Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of this: 4 day of April 2016

GRIMALDI EUROMED S.p.A.

By:

Name:

Tille:

WALLENIUS WILHELMSEN LOGISTICS AS

WALLENIUS WILHELMSEN LOGISTICS OSLO

By:

Name: JAN-ERIK MATHIESEN

Title: VP - OCEAN NETWORK DEV.

FMC Agreement No,: 012408 Effective Date: Monday i May 2i 2016

Downloaded from WWW ,FMC .GOV on Tuesday i June 16i 2020

ANNEXE 5 - SEA – HAPAG-LLOYD/ZIM MEDITERRANEAN n°012276

RECEIVED
2014 MAY -6 PM 2:24
OFFICE OF THE SECRETARY
FEDERAL MARITIME COMM

Original Title Page

ORIGINAL

HAPAG-LLOYD/ZIM MEDITERRANEAN
SLOT EXCHANGE AGREEMENT

A Cooperative Working Agreement

FMC Agreement No. **012276**

Expiration Date: None

EFFECTIVE
JUN 2 0 2014
UNDER THE
SHIPPING ACT
OF 1984
Federal Maritime Commission

This Agreement has not been published previously.

TABLE OF CONTENTS

Article	Name	Page No.
1	Name of the Agreement	1
2	Purpose of the Agreement	1
3	Parties to the Agreement	1
4	Geographic Scope	1
5	Overview of Agreement Authority	2
6	Administration and Delegation of Authority	3
7	Effectiveness, Duration and Termination	4
8	Assignment	5
9	Law and Arbitration	5
10	Language	7
11	Notices	7
12	Enforceability	7
13	Disclaimer of Partnership	7
	Signature Page	

Hapag-Lloyd/ZIM Mediterranean Slot
Exchange Agreement
FMC Agreement No. **012276**
Original Page No. 1

ARTICLE 1: NAME OF THE AGREEMENT

The name of this agreement is the Hapag-Lloyd/ZIM Mediterranean Slot Exchange Agreement (the "Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF THE AGREEMENT

The purpose of the Agreement is to authorise the parties to exchange slots on their respective services in the Trade (as hereinafter defined).

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT

The parties to the Agreement are as follows:

Hapag Lloyd AG ("HL")

Address: Ballindamm 25
20095 Hamburg, Germany

ZIM Integrated Shipping Services, Ltd. ("ZIM")

Address: 9 Andrei Sakharov Street
"Matam" – Scientific Industries Center
P.O.B. 1723
Haifa, 31016
Israel

HL and ZIM are sometimes referred to individually as a "Party" and jointly as the "Parties."

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE

The scope of the Agreement shall be the trade between ports in countries bordering the Mediterranean Sea, and in Jamaica and Mexico on the one hand, and ports in the United States, on the other hand (the "Trade").

ARTICLE 5: OVERVIEW OF AGREEMENT AUTHORITY

5.1. Slot Exchange

(a) HL shall receive slots for 1300 TEUs per week (on a roundvoyage basis) on ZIM's ZCA service, a maximum of 200 of which may be used to move cargo to/from Israel and Greece.

(b) ZIM shall receive slots for 800 TEUs per week (on a roundvoyage basis) on HL's MGX service, a maximum of 200 of which may be used to move cargo between the West Mediterranean (excluding Livorno which shall not be restricted) and the U.S. Gulf Coast. Zim shall also receive slots for 250 TEUs per week (on a roundvoyage basis) on HL's MPS service, which may be used only to move cargo between Los Angeles/Oakland and the Mediterranean.

(c) The Parties are authorized to adjust the foregoing allocations up or down by up to 30% without further amendment to this Agreement. The Parties are authorized to buy/sell additional slots from/to one another on an *ad hoc* basis, subject to space availability.

(d) The Parties may use slots made available to them under this Agreement to transport transhipment cargo moving from origins and/or to destinations beyond the geographic scope of this Agreement.

(e) Neither Party may sub-charter space made available to it hereunder to another carrier without the prior written consent of the other Party.

5.2. Vessel Schedules

Each Party providing space hereunder shall keep the other Party advised of its vessel scheduling, and shall provide not less than thirty (30) days advance written notice of any permanent change in port calls, port rotation, or other changes in its

service(s). Nevertheless, ports of Kingston, Oakland, Los Angeles, New York, Norfolk, Savannah, Livorno and Genoa – will be considered as permanent port of calls which may be changed only subject to mutual agreement.

5.3. Terminals and Stevedores

The Parties are authorized to discuss and agree on the joint and/or individual negotiation of appropriate contracts with terminal operators and stevedores, and to reach agreement on other issues relating to the loading and/or discharge of cargo, such as overtime and stand-by time.

5.4 Operational and Administrative Matters

The Parties are authorized to discuss and agree on routine matters such as cargo claims and other liabilities, indemnifications, insurances, force majeure, general average, a cross charter party, joint working procedures, standards for containers and for the acceptance of breakbulk, oversized and dangerous cargo, and other operational/administrative issues to implement the terms hereof. All decisions require agreement by both Parties.

5.5 Further Agreements

Pursuant to 46 C.F.R. §535.408(b), any further agreement between the Parties, other than those concerning routine operational and administrative matters, will not be implemented unless such
agreement has been filed and become effective under the Shipping Act of 1984, as amended.

ARTICLE 6: ADMINISTRATION AND DELEGATION OF AUTHORITY

6.1 This Agreement shall be administered and implemented by meetings, decisions, memoranda and communications between the Parties.

6.2 The following individuals shall have the authority to file this Agreement and any modifications thereto with the Federal Maritime Commission, as well as the authority to delegate same:

(a) Any authorised officer of each of the Parties; and

(b) Legal counsel for each of the Parties.

ARTICLE 7: EFFECTIVENESS, DURATION AND TERMINATION

7.1 This Agreement will take effect when effective in accordance with the provisions of the Shipping Act of 1984, as amended, and will be implemented from the first sailing due to commence loading thereafter.

7.2 The Agreement will continue indefinitely but either Party may withdraw from this Agreement by giving 6 months' notice of withdrawal; provided, however, that no such notice may be given until 18 months after this Agreement has become effective.

7.3 Notwithstanding Articles 7.1 and 7.2 above, if at any time during the term of the Agreement there shall be a change in the control or a material change in the ownership of a Party and the other Party is of the opinion arrived at in good faith that such change is likely to materially prejudice the cohesion or viability of the Agreement, then the other Party may within three months of the coming into effect of such change terminate the Agreement on not less than three months written notice. For purposes of this Article 7.3 a change in the control or material change in the ownership of a Party shall not include any change of holding in the framework of a financial restructuring whereby shares are transferred and/or

allocated to any third party, and any sale or transfer of shares by the shareholders thereafter (excluding to a container Liner operator).

7.4 Notwithstanding Articles 7.1 and 7.2 above, if at any time during the term of the Agreement a Party should become bankrupt or declare insolvency or have a receiving order made against it, suspend payments, or continue its business under a receiver for the benefit of any of its creditors, or if a petition is presented or a meeting convened for the purpose of considering a resolution, or other steps are taken, for the winding-up of the Party (otherwise than for the purposes of and followed by a resolution previously approved in writing by the other Party), or any event similar to any of the above shall occur under the laws of the Party's country of incorporation, then the other Party may terminate the Agreement with immediate effect.

ARTICLE 8: ASSIGNMENT

Neither Party may assign all or part of its rights and obligations under this Agreement without the written consent of the other Party.

ARTICLE 9: LAW AND ARBITRATION

9.1 This Agreement shall be governed by and construed in accordance with English law and any dispute arising out of or in connection with this Agreement shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Act 1996 or any statutory modification or re-enactment thereof save to the extent necessary to give effect to the provisions of this Article 9.

9.2 The arbitration shall be conducted in accordance with the London Maritime Arbitrators Association (LMAA) Terms current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

9.3 The reference shall be to three arbitrators. A Party wishing to refer a dispute to arbitration shall appoint its arbitrator and send notice of such appointment in writing to the other party requiring the other Party to appoint its own arbitrator within 14 calendar days of that notice and stating that it will appoint its arbitrator as sole arbitrator unless the other Party appoints its own arbitrator and given notice that it has does so within the 14 days specified. If the other Party does not appoint its own arbitrator and give notice that it has done so within the 14 days specified, the Party referring a dispute to arbitration may, without the requirement of any further prior notice to the other Party, appoint its arbitrator as sole arbitrator and shall advise the other Party accordingly. The award of a sole arbitrator shall be binding on both Parties as if he had been appointed by agreement.

9.4 Nothing herein shall prevent the Parties agreeing in writing to vary these provisions to provide for the appointment of a sole arbitrator. In cases where neither the claim nor any counterclaim exceeds the sum of US$ 100,000.00 (or such other sum as the Parties may agree) the arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA Small Claims Procedure current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

9.5 Notwithstanding the above, the Parties may agree at any time to refer to mediation any difference and/or dispute arising out of or in connection with this Agreement.

ARTICLE 10: LANGUAGE

This Agreement and all notices, communications or other writing shall be in the English language and no Party shall have any obligation to translate such matter into any other language. The wording in the English language shall prevail.

ARTICLE 11: NOTICES

Any notice or other communication which one Party hereto may require to give or to make to the other under the Agreement shall, unless otherwise specifically provided herein, be written in English and sent by mail or facsimile with copy by mail, to the points of entry and addresses of the other Party as designated from time to time.

ARTICLE 12: ENFORCEABILITY

If any provisions of any clause in the Agreement, as presently stated or later amended or adopted, shall be held to be invalid, illegal or unenforceable in any jurisdiction in which this Agreement is operational then this Agreement shall be invalid only to the extent of such invalidity, illegality or unenforceability and no further. All remaining provisions hereof shall remain binding and enforceable.

ARTICLE 13: DISCLAIMER OF PARTNERSHIP

This Agreement is not intended to create a partnership or joint liability under any jurisdiction.

Hapag-Lloyd/ZIM Mediterranean Slot
Exchange Agreement
FMC Agreement No. **012276**

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEREOF, the Parties have caused this Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of this 30 day of April, 2014, and to file same with the U.S. Federal Maritime Commission.

HAPAG-LLOYD AG

By: _____ A. Lüdeke

Name: Anthony J. Firmin

Title: Managing Director

ZIM INTEGRATED SHIPPING SERVICES, LTD.

By: _____

Name:

Title:

LEGAL\186237181\1

ANNEXE 6 - MTSA – PORT OF HOUSTON AUTHORITY and CMA CGM S.A – n°201270

MARINE TERMINAL SERVICES AGREEMENT
PORT OF HOUSTON AUTHORITY and
CMA CGM S.A.

FEDERAL MARITIME COMMISSION AGREEMENT NUMBER:

EFFECTIVE DATE:

EXPIRATION DATE: TEN YEARS AFTER APPROVAL
OPTION TO RENEW FOR FIVE YEARS

Marine Terminal Services Agreement

Port of Houston Authority and CMA CGM S.A.

TABLE OF CONTENTS

Section		Page
1.	Term	2
2.	Applicability of Tariffs	2
3.	Throughput and Empty Handling Charges	2
4.	Empty Container Yard	2
5.	Cargo Commitment	2
6.	Applicability of Agreement	2
7.	Events of Default	2
8.	Remedies on Event of Default	2
9.	Payments by Carrier	2
10.	Force Majeure	2
11.	Assignments	2
12.	Notices	2
13.	General Provisions	2

MARINE TERMINAL SERVICES AGREEMENT
PORT OF HOUSTON AUTHORITY AND
CMA CGM S.A.

This Marine Terminal Services Agreement (the "*Agreement*") is entered into, by and between the Port of Houston Authority of Harris County, Texas, a governmental subdivision of the State of Texas ("*PHA*"), and CMA CGM S.A., a société anonyme incorporated under the laws of France and having its registered office at 4 Quai d'Arenc, 13002 Marseille, France, registered at the Registrar of Companies of Marseille, acting on its own name and for its affiliated and subsidiary companies, including, without limitation: ANL Singapore Pte Ltd, MacAndrews Gmbh, NOL Liner (Pte.) Ltd, APL Co. Pte Ltd, American President Lines, LLC, Cheng Lie Navigation Co. Ltd., CMA CGM Antilles-Guyane, and any other subsidiary, affiliated company, and/or companies managed directly or indirectly by CMA CGM from time to time (hereinafter referred to individually as "*CMA CGM*" and together with its subsidiaries and affiliates collectively referred to as the "*Carrier*"), with reference to the following:

A. PHA owns and operates Fentress Bracewell Barbours Cut Container Terminal ("*Barbours Cut Terminal*"), and Bayport Container Terminal ("*Bayport Terminal*"), and in connection therewith is a Marine Terminal Operator, as provided for in the Shipping Act of 1984 (46 U.S.C. §40101 et seq.) (the "*Shipping Act*"). Barbours Cut Terminal and Bayport Terminal are collectively referred to herein as the "*Terminals*," and may be individually referred to as a Terminal.

B. Carrier is a Common Carrier, as provided for in the Shipping Act, that presently calls at Barbours Cut Terminal and/or Bayport Terminal and may call at any other terminal owned or operated by PHA in the future.

C. PHA anticipates undertaking continued development of Bayport Terminal, and improvement of existing facilities at Barbours Cut Terminal, in order to better serve Carrier.

D. In order to permit PHA to properly plan the capital investment program and appropriately and prudently commit and spend public funds, as are required over future years to undertake such development and improvement of the Terminals, PHA has requested that Carrier commit to handle a certain portion of its cargo over the term of this Agreement at the Terminals, and Carrier intends to do so, on the terms provided herein.

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual promises and agreements set forth herein, and for other good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which are hereby acknowledged, PHA and Carrier agree as follows:

1. Term.

The term of this Agreement shall commence on the date received by the Federal Maritime Commission (the "*FMC*"), as evidenced by the file stamp affixed to the first page of this Agreement (the "*Effective Date*") and (subject to earlier termination as herein provided) shall

expire ten (10) years following the Effective Date (the "*Initial Term*"). The parties shall have the option, exercisable jointly in writing no later than ninety (90) days prior to the expiration of the Initial Term, to extend this Agreement for an additional five (5) years (subject to earlier termination as provided herein).

2. Applicability of Tariffs.

Except as provided herein, Carrier remains subject to the terms and conditions provided in those certain "Port of Houston Authority Tariff No. 14 Additional Rates, Rules and Regulations Governing the Barbours Cut Container Terminal" ("*Tariff No. 14*"), "Port of Houston Authority Tariff No. 15 Additional Rates, Rules and Regulations Governing the Bayport Container Terminal" ("*Tariff No. 15*"), and "Port of Houston Authority Tariff No. 8 Rates, Rules and Regulations Governing the Houston Ship Channel and the Public Owned Wharves," as applicable, currently issued January 1, 2018, and their successive tariffs (collectively, the "*Tariffs*"); provided, however, that in the case of any conflict between the provisions of this Agreement and the Tariffs, this Agreement shall take precedence.

3. Throughput and Empty Handling Charges.

a. Commitment Discount. Carrier shall be eligible during the term hereof for discounts to PHA's regular throughput and empty handling charges for loaded and empty containers moving through the Terminals, on the terms provided in this Agreement (the "*Commitment Discount*"), notwithstanding the provisions of Section 2.

b. Initial Base Rates.

i. The Base Rates that are in effect for each loaded and empty container on the Effective Date for Barbours Cut Terminal are stated in Tariff No. 14 and are:

Loaded Throughput	Empty Handling Charge
$106.74	$42.70

ii. The Base Rates that are in effect for each loaded and empty container, and the Gate Charge, on the Effective Date for Bayport Terminal are stated in Tariff No. 15 and are:

Loaded Throughput	Empty Handling Charge	Gate Charge
$106.74	$36.27	$6.43

c. Base Rates Adjustments.

i. On or after January 1, 2019 and continuing each year thereafter during the Term, each Base Rate applicable to carrier shall be adjusted not more than once per calendar year (the "*Adjustment Date[s]*"), to an amount equal to the product of (a) the applicable Base Rate for the calendar year immediately preceding the Adjustment Date ("*Base Rate Year*") multiplied by (b) a fraction the numerator of which is the CPI (as defined below)

published for the month of July preceding the applicable Adjustment Date (the "*Adjustment Index Date*") and the denominator of which shall be the CPI in effect for the month of July of the Base Rate Year immediately preceding the Adjustment Index Date, provided that in no event shall any Base Rate be decreased.[1] If an adjustment of any Base Rate results in a decrease of that Base Rate, the Base Rate in effect immediately prior to the Adjustment Date shall remain in effect until the next Adjustment Date. When adjusted, the new rates shall be the new Tariff rates as well as the new Base Rates until further adjustments, if any, are made.

ii. The term "*CPI*" shall mean the Consumer Price Index for all urban consumers, U.S. City Average, [1982-1984=100], all items index, published by the U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, as modified from time to time. If the CPI is discontinued during the Term of this Agreement, such other governmental index or computation with which it is replaced shall be used in order to obtain substantially the same result as would be obtained if the CPI had not been discontinued.

d. Limited Rates.

i. "*Limited Rate*" is defined as each rate established pursuant to the following Subrules of Tariff No. 14, or subsections thereof, or their equivalents in Tariff No. 15:

I. Subrule No. 092 Equipment Rental - Subsection "Wharf Cranes;"

II. Subrule No. 093 Free Time; Demurrage; and Booking Roll / Storage Charges - Subsections "Demurrage Rates for Loaded Import Containers," "Booking Roll/Storage Fee for Export Containers," and "Booking Roll/Storage Fee for Transhipped Containers;"

III. Subrule No. 095 Shed and/or Wharf Use Hire; Dockage Rates on Vessels Engaged in All Trades; and

IV. Subrule No. 154 Loading, Unloading and Wharfage Charges Subsections "Containers, Loaded," and "Containers, Empty."

ii. On the Effective Date, the Limited Rates applicable to Carrier shall be the Limited Rates published in the Tariffs that are in effect on the Effective Date. On or after January 1, 2019 and continuing each year thereafter during the Term, the Limited Rates applicable to Carrier shall be adjusted not more than once per calendar year in accordance with the CPI as set forth in Section 3.c.i above, provided that in no event shall any Limited Rate be decreased. If an adjustment of any Limited Rate results in a decrease of that Limited

[1] By way of *example only*, using the CPI for July 2018 as the numerator and the CPI for July 2017 as the denominator, the adjusted base rate for loaded throughput containers would be calculated as follows:

$$106.74 \times \frac{252.006}{244.786} = 109.89$$

Rate, the Limited Rate in effect immediately prior to the Adjustment Date shall remain in effect until the next Adjustment Date. When adjusted, the new rates shall be the new Tariff rates as well as the new Limited Rates until further adjustments, if any, are made.

iii. The reduction in charges hereunder resulting from such limitation of the Base Rate and Limited Rates otherwise applicable to the Carrier under the Tariffs shall be deemed to comprise a portion of the Commitment Discount provided to Carrier.

e. Limitation of New Tariff Rates or Charges. Except for any (i) new tariff rates or charges the imposition of which is required or made necessary by law or circumstances reasonably beyond the control of PHA, and (ii) changes in the Port Security Fee currently set forth in Tariff Nos. 14 and 15 as Subrule Nos. 061 and 063 respectively, if such changes apply uniformly to all "common carriers" as defined in the Shipping Act, after the date hereof PHA shall not be permitted to impose any new types of tariff rates or charges applicable to Carrier without Carrier's prior consent unless such charges are reflected in the versions of the Tariffs in effect on the Effective Date.

f. Commitment Discount Level.

i. "*Container Volume*" means the total number of Carrier's loaded containers handled in a calendar year at the Terminals, as determined by PHA hereunder.

ii. A "*Commitment Discount Level*" means the annualized Container Volume as determined hereunder from time to time, and corresponding Commitment Discounts applied to loaded throughput and empty handling charges.

iii. The initial Commitment Discount Level for Carrier hereunder is:

Container Volume	Loaded Throughput Discount (%)	Empty Handling Charge Discount (%)
175,001 to 200,000	40.4%	**40.4%**

Carrier's initial Commitment Discount Level shall be in effect until December 31, 2018.

iv. PHA shall review and adjust Carrier's Commitment Discount Level on January 1 and July 1 of each year, for the prospective six-month period. The new Commitment Discount Level shall be determined from the annualized number of loaded containers handled through the Terminals by Carrier during the previous six-month determination period (the "*Determination Period*"), as shown in the accounting records of PHA, provided that the parties shall cooperate to resolve any differences between such records and the records of Carrier. The Determination Period shall run from May 1 through October 31 for calculating the Commitment Discount Level in effect for the following January 1 through June 30; the Determination Period shall run from November 1 through April 30 for calculating the Commitment Discount Level in effect for the following July 1 through December 31.

v. In the event the first Determination Period hereunder totals less than six (6) months, Carrier's Container Volume for such Commitment Period shall be annualized, as determined by PHA, to establish the Container Volume for such Determination Period, and the Commitment Discount Level next in effect for Carrier.

g. Calculation of Throughput and Empty Handling Charges.

i. Following expiration of Carrier's initial Commitment Discount Level, the throughput and empty handling charges payable by the Carrier for each half-year period shall be calculated by reducing the Base Rate then in effect under this Agreement by the discount for Carrier's Commitment Discount Level then in effect.

ii. These discounts are as follows:

Container Volume	Loaded Throughput Discount	Empty Handling Charge Discount
10,001 to 15,000	5.8%	5.8%
15,001 to 25,000	11.7%	11.7%
25,001 to 35,000	17.5%	17.5%
35,001 to 50,000	22.2%	22.2%
50,001 to 75,000	28.7%	28.7%
75,001 to 110,000	33.9%	33.9%
110,001 to 150,000	35.7%	35.7%
150,001 to 175,000	38.0%	38.0%
175,001 to 200,000	40.4%	40.4%
200,001 to 250,000	42.7%	42.7%
250,001 or more	44.7%	44.7%

In calculating the percentage discount, fractions of $0.01 shall be rounded to the nearest penny, provided that fractions of $0.005 shall be rounded up to $0.01.

iii. No credits shall be granted by PHA, nor additional charges assessed by PHA, in the event the Container Volume actually experienced during a six-month period is more or less than the Container Volume for such period as determined in Section 3(f)(iv) or 3(f)(v).

iv. The reduction in throughput and empty charges hereunder resulting from application of Commitment Discounts to loaded throughput and empty handling charges, based on annualized Container Volume, shall be deemed to comprise an additional portion of the Commitment Discount provided to Carrier.

v. If during the Term of this Agreement, PHA enters into a lease agreement with a third party terminal operator for operation of a container terminal facility ("*Future PHA-Third Party Leased Facility*") within the Terminal Region (as hereinafter defined), Carrier's loaded containers that are moved through such terminal facility may be

counted toward Carrier's Container Volume for the applicable Determination Period in determining Carrier's Commitment Discount under this Agreement.

vi. The "*Terminal Region*" means destinations served by all ports along the Texas coast, including Galveston Bay, beginning with the port of Beaumont, to and including the port of Freeport.

4. Empty Container Yard.

a. Subject to the limitations set forth in Section 4.c below, PHA assumes the responsibility and expense for the expeditious movement of Carrier's empty containers between their assigned point of rest at Barbours Cut Terminal and the private lessee-operated empty container facility on PHA property within Barbours Cut Terminal ("*Empty Container Facility*") as designated by Carrier, to meet vessel movements as reasonably designated by Carrier, subject to the ability of the Empty Container Facility to accommodate such movements. Except for such empty handling charges (and discounts) specifically provided for herein, all rates and services to be provided in connection with the Empty Container Facility shall be negotiated and contracted separately between Carrier and the Empty Container Facility operator, provided that the terms of such rates and services shall be subject to the restrictions contained in PHA's lease with the Empty Container Facility operator ("*Empty Container Facility Lease*"), including without limitation the permitted capacity of the Empty Container Facility. PHA shall not require any increase in such rates in excess of amounts required to adequately provide empty container yard services. The Empty Container Facility Lease provides that the annual increase in any Miscellaneous Fee rate (as defined therein) for Empty Container Facility services shall not exceed five percent (5%) of the Miscellaneous Fee rate then in effect or the Cost Adjustment (as defined therein) applied to the Miscellaneous Fee rate then in effect.

b. Carrier may at its option obtain services for depot services and maintenance and repair work for empty refrigerated containers and tanks outside of the designated Empty Container Facility on PHA property, provided such vendor meets required labor standards as outlined in the International Longshoremen's Association, AFL-CIO master contracts. Carrier may dispatch empty refrigerated containers and tanks directly from Barbours Cut Terminal and exempt such empty refrigerated containers and tanks from being moved to and from the designated Empty Container Facility on PHA property, as reasonably requested.

c. The term of the current lease between PHA and the lessee of the Empty Container Facility shall expire on April 30, 2021. Notwithstanding the provisions of Section 4.a and b above, PHA shall have no obligation after April 30, 2021 to lease the Empty Container Facility to the current tenant or any other entity or to assume the responsibility or expense for moving Carrier's empty containers between their assigned point of rest at Barbours Cut Terminal and any lessee-operated empty container facility on PHA property within Barbours Cut Terminal.

5. Cargo Commitment.

a. Movement of Loaded Containers. During the term hereof, no less than 90% of Carrier's loaded containers in ocean transportation in the foreign commerce of the United States and Carrier's loaded containers transshipped at United States ports, that are to be delivered to or loaded at the Terminal Region, shall be moved by Carrier exclusively through the Terminals (the "*Cargo Commitment*"). The Cargo Commitment shall include without limitation Carrier's loaded containers in ocean transportation in the foreign commerce of the United States and Carrier's loaded containers transshipped at United States ports that are moved through any Future PHA-Third Party Leased Facility. Carrier shall submit to PHA by the tenth calendar day of each month during the Term, manifests showing any and all cargo carried in loaded containers to or from the Terminal Region that was not loaded or discharged at the Terminals during the immediately preceding month. Except as provided in Section 5.b below, Carrier's failure to meet the Cargo Commitment shall be an Event of Default.

b. Shortfall Amount.

i. In the event that during any Determination Period Carrier fails to meet the Cargo Commitment, it shall not be an Event of Default hereunder (and PHA shall have no remedies other than its right to payment of the Shortfall) if Carrier pays to PHA the "Shortfall Amount" as hereinafter provided. If Carrier fails to pay the Shortfall as hereinafter provided, such failure shall constitute an Event of Default affording PHA all rights and remedies set forth herein. PHA shall determine and bill Carrier the Shortfall Amount for the previous Determination Period on or after January 1 and July 1 of each year and Carrier shall pay the Shortfall Amount by no later than thirty (30) days from the date of invoice.

ii. The Shortfall Amount shall equal the Base Rate in effect for the applicable Determination Period reduced by the applicable Commitment Discount Level for the applicable Determination Period multiplied by the difference between 90% of the loaded containers delivered to or loaded at the Terminal Region during such Determination Period less the number of Carrier's loaded containers moved through the Terminals during such Determination Period.

iii. If Carrier requests PHA to allow a new waterborne service ("*New Service*") carrying Carrier's cargo to call Bayport Terminal or Barbours Cut Terminal and PHA denies such request due to a decision, condition, or circumstance under the control of PHA, Carrier's loaded containers that are moved by the New Service and delivered to or loaded at the Terminal Region shall be included in the Cargo Commitment but shall not be counted toward Carrier's Container Volume in determining Carrier's Commitment Discount. If PHA later consents in writing to Carrier's request and Carrier fails to begin the New Service at either Terminal within sixty (60) days of PHA's consent, Carrier's loaded containers that are moved by the New Service and delivered to or loaded at the Terminal Region shall no longer be included in the Cargo Commitment and shall not be counted toward Carrier's Container Volume in determining Carrier's Commitment Discount.

6. Applicability of Agreement.

The rights of Carrier to obtain the Commitment Discount and obligation of Carrier to perform the Cargo Commitment shall apply to Carrier's cargo carried in ocean transportation in the foreign commerce of the United States and Carrier's cargo transshipped at United States ports, subject to the terms of Section 5.b.

7. Events of Default.

Notwithstanding any provision to the contrary in the Tariffs, each of the following occurrences shall constitute an "Event of Default" by a party under this Agreement:

a. The failure of such party to pay any undisputed amounts, including the Shortfall, due and owing to the other party as and when due and the continuance of such failure for a period of thirty (30) days after written notice to such other party specifying the failure.

b. The failure of such party to perform, comply with, or observe any material agreement, obligation, or undertaking of such party, or any other material term, condition or provision, in this Agreement, and the continuance of such failure for a period of thirty (30) days after written notice to such party from the other party specifying the failure.

c. The filing of a petition in bankruptcy, insolvency, similar debtor relief or business reorganization of by or against such party (i) in any bankruptcy or other insolvency proceeding, (ii) seeking any relief under the Code or any similar debtor relief law, (iii) for the appointment of a liquidator or receiver for all or substantially all of such party's property or for such party's interest in this Agreement; or (iv) to reorganize or modify such party's capital structure.

d. The admission by such party in writing that it cannot meet its obligations as they become due or the making by such party of an assignment for the benefit of its creditors.

8. Remedies on Event of Default.

a. Upon any Event of Default, the non-defaulting party may, at its option and in addition to all other rights, remedies, and recourses afforded under the Agreement or by law or equity, terminate this Agreement by the giving of written notice to the other, in which event the defaulting party shall pay to the non-defaulting party upon demand the sum of:

i. All amounts due the non-defaulting party under this Agreement or the Tariffs accrued to the date of termination; and

ii. All amounts due under Section 9 of this Agreement (as applicable).

b. Either party may restrain or enjoin any Event of Default or threatened Event of Default by the other without the necessity of proving the inadequacy of any legal remedy or irreparable harm.

c. The rights, remedies, and recourses of either party for an Event of Default shall be cumulative and no right, remedy or recourse of the non-defaulting party, whether exercised by the non-defaulting party or not, shall be deemed to be in exclusion of any other. Notwithstanding the foregoing, the rights, remedies, and recourses of either party for an Event of Default shall not include entitlement to punitive, indirect, or consequential damages.

9. Payments by Carrier.

Upon an Event of Default resulting from the failure of Carrier to perform, comply with, or observe its agreements, obligations, and undertakings in Section 5 of this Agreement, including without limitation its failure to pay the Shortfall by no later than thirty (30) days from the date of invoice, and the continuance of such failure for a period of thirty (30) days after written notice from PHA to Carrier specifying the failure, Carrier shall pay and refund to PHA the total amount of the Commitment Discount provided to Carrier for those five (5) years of the term during which Carrier's Container Volume was the highest, or such shorter period during which this Agreement has been in effect. Carrier understands and agrees that the exact amount of damages to PHA as a result of an Event of Default under Section 5 hereof is and will be difficult to determine. PHA and Carrier recognize the delays, expense, and difficulties involved in proving the actual loss suffered by PHA upon such Event of Default. Accordingly, instead of requiring any such proof, PHA and Carrier agree that as liquidated damages (but not as a penalty), the Carrier shall pay such amount. Carrier agrees that such amount is a fair and reasonable estimate of the amount of damages PHA will incur upon an Event of Default under Section 5 hereof. Carrier specially binds and obligates itself to pay such damages to PHA. No statute of limitation or other time bar limitation shall apply to the obligations and liability under this Section 9 and Carrier hereby waives the same and similar defenses with respect to such obligations and liability.

10. Force Majeure.

a. In the event that PHA's premises are damaged or destroyed by acts of God including but not limited to flood, earthquake, volcanic eruption, tidal wave, windstorm, hail, or should they be seized, or operation of or full utilization thereof be suspended, abated, prevented or impaired by reason of war, warlike operations, acts of terrorism, governmental decree, strikes, or other labor disputes, lockouts or other work stoppages (provided such are bona fide labor / management disputes) or by reason of any other condition beyond the control of the parties (but excluding the failure of either party to pay amounts owing hereunder or to third parties when due), so as to render the premises wholly or partially untenable or unfit for use, PHA's obligations hereunder and Carrier's Cargo Commitment in Section 5 hereof shall be reduced on a pro-rata basis commensurate with the period of force majeure.

b. In the event of any of the aforementioned force majeure events affecting Carrier's operations, including without limitation a seamen's strike, which prevents or impairs the movement of vessels, containers, or cargo by Carrier to the Terminals, upon written notification from Carrier to PHA indicating the effective date of such force majeure event, Carrier's Cargo Commitment in Section 5 hereof shall be reduced for Carrier on a pro-rata basis for the period of force majeure.

c. Any party asserting force majeure under this Section 10 shall have the burden of proving that reasonable steps were taken (under the circumstances) to minimize delay or damages caused by foreseeable events, that all non-excused obligations were substantially fulfilled, and that the other party was timely notified of the likelihood or actual occurrence which would justify such an assertion, to permit prudent actions to be taken to address the circumstances.

11. Assignments.

a. Neither party may assign its rights or delegate its obligations under this Agreement without the prior consent of the other party, which consent shall not be unreasonably withheld except that PHA's consent shall not be required for an assignment or transfer of this Agreement to an affiliate that is (i) another common carrier and (ii) by virtue of equity ownership, is under common control with Carrier. Any assignment or transfer of this Agreement to an affiliate that is not a common carrier shall be subject to the provisions of subparagraph (b) below. Carrier shall provide no less than thirty (30) days prior written notice to PHA of any assignment to an affiliate under this subpart (a).

b. In the event of a transfer by merger, consolidation, or dissolution, or by any change in ownership or power to vote a majority of the voting interests in Carrier, or in Carrier's direct and indirect parents, through direct or indirect ownership or power to control the other's equity interests outstanding at the time of execution of this Agreement (other than a change in ownership or power to vote among the existing equity holders of Carrier at the time of execution of this Agreement), PHA shall be entitled to terminate this Agreement on thirty (30) days written notice to Carrier, and no penalty or damages shall be payable by either party as a result of such termination.

12. Notices.

a. All notices and other communications provided for herein or given in connection herewith shall be validly given, filed, made, delivered or served if in writing and delivered personally or sent by telephonic facsimile or registered or certified United States Mail, postage prepaid, if to:

PHA:	Port of Houston Authority 111 East Loop North Houston, Texas 77029 Attention: Chief Port Operations Officer Fax No. (713) 670-2697
With a copy to:	Port of Houston Authority 111 East Loop North Houston, Texas 77029 Attention: Chief Legal Officer Fax No. (713) 670-2611

CMA CGM:	4 Quai d'Arec 13002 Marseille France Attention: Franck MAGARIAN, Vice-Président, Port & Terminals
With a copy to:	CMA CGM (America) LLC 5701 Lake Wright Drive Norfolk, VA 23502 Attention: Vice President, Procurement

or to such other addresses as either party hereto may from time to time designate in writing and deliver in a like manner.

b. Mailing or Facsimile Effective. Notices, filings, consents, approvals and communications given by mail or facsimile shall be deemed delivered twenty-four (24) hours following deposit in the U.S. mail, postage prepaid and addressed as set forth above, or confirmation of facsimile delivery to the telephone number set forth above.

13. General Provisions.

a. Waiver. No delay in exercising any right or remedy shall constitute a waiver thereof, and no waiver of the breach of any covenant of this Agreement shall be construed as a waiver of any preceding or succeeding breach of the same or any other covenant or condition of this Agreement.

b. Applicable Law/Dispute Resolution.

i. This Agreement, and all claims, disputes or disagreements arising out of or connected with this Agreement, its validity or any breach thereof, shall be governed by the laws in effect in the State of Texas (excluding conflicts of laws provisions), and to the extent applicable to maritime issues, the maritime laws of the United States (excluding conflict of laws provisions).

ii. PHA and Carrier desire to resolve any dispute, which may arise in connection with the Agreement in a timely and efficient manner. The parties therefore agree that the parties will attempt to resolve disputes arising hereunder in accordance with the following procedures.

iii. Either party may request the other to attend a meeting for the purpose of resolving any dispute or disagreement arising from the provisions specified in the Agreement. Said meeting shall be held either in person in Houston, Texas, or by telephone within five (5) business days of receipt of written request specifying a brief description of the dispute, the monetary amount involved if known, and the remedies sought.

iv. If the matter is not resolved in such meeting, or if such meeting is not held, either party may make written demand to attempt to resolve such dispute by non-binding mediation. Within seven (7) days after service of written notice on the other party demanding mediation, the parties in dispute shall jointly agree upon a mediator, and within thirty (30) days thereafter the parties shall undertake such mediation in Houston, Texas. In no event shall the parties be obligated to pursue mediation that does not resolve the issue within thirty (30) days after the mediation is initiated or sixty (60) days after mediation is requested.

v. The parties shall share the costs of the mediation equally.

c. Construction. Unless the context of this Agreement clearly requires otherwise, (i) pronouns, wherever used, and of whatever gender, shall include natural persons and corporations and associations of every kind and character; (ii) the singular shall include the plural wherever and as often as may be appropriate; (iii) the term "includes" or "including" shall mean "including without limitation;" (iv) the word "or" has the inclusive meaning represented by the phrase "and/or;" and (v) the words "hereof" or "herein" refer to this entire Agreement and not merely the section number in which such words appear. Section headings in this Agreement are for convenience of reference and shall not affect the construction or interpretation of this Agreement.

d. Exhibits. Any exhibit attached hereto shall be deemed to have been incorporated herein by this reference with the same force and effect as if fully set forth in the body hereof.

e. Further Acts. Each of the parties hereto shall execute, acknowledge and deliver all such documents, instruments, stipulations, and affidavits and perform all such acts as reasonably necessary, from time to time, to carry out the matters contemplated by this Agreement.

f. Third Parties. No term or provision of this Agreement is intended to or shall be for the benefit of any person, firm, organization or corporation not a party hereto, and no such other person, firm, organization or corporation shall have any right or cause of action hereunder.

g. Entire Agreement. This Agreement constitutes the entire agreement between the parties hereto pertaining to the subject matter hereof. All prior and contemporaneous agreements, representations and understandings of the parties, oral or written, are hereby superseded and merged herein.

h. Amendments. No change or addition shall be made to this Agreement except by a written amendment executed by the parties hereto.

i. Approvals. Each of the parties respectively represents and warrants to the other that all approvals or consents necessary to the effectiveness of this Agreement have been granted or obtained.

j. Authority. Each party hereby represents that:

i. Each party has complied or shall timely comply with all applicable laws and has taken or shall take all necessary steps, to enter into this Agreement and obligate itself hereunder.

ii. Each party has the authority to enter into this Agreement and comply with its requirements.

iii. The individuals executing this Agreement on behalf of the respective parties is authorized and empowered to bind the party on whose behalf each such individual is signing.

k. Severability. If any provision of this Agreement is declared void or unenforceable, such provision shall be severed from this Agreement, which shall otherwise remain in full force and effect and this Agreement shall be deemed reformed to replace the void or unenforceable provision with a valid and enforceable provision as similar as possible in effect to the void or unenforceable provision. The parties shall meet and confer as soon as practicable for the purpose of drafting, in good faith, the substitute provision. If an applicable law or court of competent jurisdiction prohibits or excuses either party from undertaking any contractual commitment to perform an act hereunder, this Agreement shall remain in full force and effect, but the provision requiring such action shall be deemed to permit such party to take such action at its discretion. If, however, such party fails to take the action required hereunder, the other shall be entitled (subject to, and in addition to the remedies provided herein) to terminate this Agreement.

l. Binding Effect. The provisions of this Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties and their heirs, executors, administrators, successors and assigns; provided, however, that this subsection shall not negate, diminish, or alter the restrictions on transfers applicable to Carrier set forth elsewhere herein.

m. Time of Essence. Time is of the essence of this Agreement and each provision hereof.

n. Interpretation. Both parties and their respective legal counsel have reviewed and have participated in the preparation of this Agreement. Accordingly, no presumption will apply in favor of either party in the interpretation of this Agreement or in the resolution of the ambiguity of any provision in the Agreement.

o. Counterparts. This Agreement may be signed in counterparts, and the fully executed counterparts shall together constitute a single original Agreement.

[SIGNATURE PAGE FOLLOWS]

IN WITNESS WHEREOF, the parties have executed this Agreement in multiple counterparts effective as of the Effective Date.

PHA:

PORT OF HOUSTON AUTHORITY OF HARRIS COUNTY, TEXAS

By: _____

Name: Jeff Davis

Title: CPOO

Date: 8/23/18

Authorized by PHA Minute No. 2018-0731-40

APPROVED AS TO FORM:

_____

Chasless Yancy, Assistant General Counsel

CARRIER: CMA CGM (26) 4, quai d'Arenc 13235 MARSEILLE CEDEX 02

_____

By: _____

Name: Franck MAGARIAN

Vice President

Procurement Ports & Terminals

Title: _____

Date: 23 August 2018

ANNEXE 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD - n°201288

Original Title Page

Digital Container Shipping Association Agreement

FMC Agreement No. 201288

A Cooperative Working Arrangement

Expiration Date: See Article 8

Original Page No. i

TABLE OF CONTENTS

ARTICLE 1: FULL NAME OF AGREEMENT ……1

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT ……1

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT……1

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT……2

ARTICLE 5: AGREEMENT AUTHORITY……2

ARTICLE 6: OFFICIALS OF THE AGREEMENT AND DELEGATIONS OF AUTHORITY……5

ARTICLE 7: MEMBERSHIP, WITHDRAWAL, AND EXPULSION……7

ARTICLE 8: DURATION AND TERMINATION……7

ARTICLE 9: APPLICABLE LAW AND DISPUTE RESOLUTION……8

SIGNATURE PAGE

Appendix A

Appendix B - The General Assembly

Appendix C - The Board of Directors

Appendix D - The Managing Director

Appendix E - Projects

Appendix F - Procedures for Admission, Withdrawal, Suspension, Limitation, andExpulsion of Members

ARTICLE 1: FULL NAME OF AGREEMENT

1.1 The full name of this agreement is the Digital Container Shipping Association Agreement (hereinafter referred to as the "Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT

2.1 The purpose of the Agreement is to permit the parties to discuss, develop, adopt, maintain, revise, and utilize common or compatible information technology standards for the creation, transmission, and/or storage of information and/or documents related to the receipt, handling, delivery, and/or storage of property between participants in the international ocean transportation supply chain. None of the standards agreed shall be binding for the Active Members, Participants, or third parties.

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT

3.1 The parties to the Agreement shall be:

(a) The Active Members of the association, as defined in Article 7.1;

The Regulated Participants of the association, as defined in Article 7.3 (together,the Active Members and the Regulated Participants are referred to herein as the "Parties").

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

4.1 This Agreement covers the trades between all United States ports and points on

the one hand and all foreign ports and points on the other hand (the "Trade"). It is acknowledged and understood that any standard developed or agreed upon under the authority of this Agreement may be used in trades other than those involving the foreign commerce of the United States.

ARTICLE 5: AGREEMENT AUTHORITY

5.1 (a) The Active Members are authorized to form, own, operate, and dissolve the Digital Container Shipping Association ("DCSA") as a separate legal entity under Dutch law to carry out the authorities set forth herein, and are authorized to discuss and agree on all aspects ofthe structure, authority and operation, and dissolution of DCSA, including capitalization, fundingof ongoing operations and projects, allocation of costs, membership dues and assessments, payment terms for amounts owed to the organization, the rules and procedures for

5.1 determining which projects the group will undertake, ownership, administration, staffing, and facilities of DCSA. The Active Members are authorized to cause DCSA to contract with employees and third parties such as vendors, software developers, or consultants.

(b) The corporate documents creating and/or governing the DCSA may include provisions dealing with the rights (including intellectual property rights), liabilities and indemnities among the Parties, and between the Parties and others.

5.2 The Parties in their capacity as Active Members or Regulated Participants of the DCSA and acting within the DCSA, are authorized to:

(a) meet, discuss, exchange information and data, negotiate, and agree upon all matters related to the development, establishment, standardization, and harmonization of terminology, guidelines, and standards for information technology utilized in any aspect of the movement of containers or services ancillary thereto, including the exchange of container data in the internet of things, data security, software, blockchain, electronic communications (including communications with and provision of data to customs authorities, communications between carriers/vessels and terminals or other facilities,

(b) communications between carriers and customers, and communications between carriers in different transport modes), and electronic bills of lading and/or other transportation related documents. The Parties are authorized to maintain and revise such standards as they may agree from time to time.

(c) exchange, develop and contract for the development and/or provision of information,statistics, reports, studies, technology, software, and other data pertinent to matters

within the scope of Article 5.2.

(d) meet with shippers, logistics providers, operators of other modes of transportation, the owners or operators of terminals, inland depots, and other facilities, vendors, software and hardware developers, consultants, experts, and government officials to discuss and agree upon matters within the scope of Article 5.2; provided, however, that

any such non-regulated entity's participation in activities under this Agreement does not bring it under the Commission's jurisdiction, nor does it confer antitrust immunity on the non-regulated entity under the Shipping

Act; provided further, that the participation of such non-regulated entities in activities under the Agreement shall not affect the regulatory jurisdiction of the Commission or the antitrust immunity conferred by the Shipping Act on Parties for activities under this Agreement.

5.3 Two or more Parties may discuss matters within the scope of Article 5.2 in order to further the purposes of Agreement; provided, however, that no action may be taken on any matters within the scope of Article 5.2 except in accordance with applicable voting procedures.

5.4 Participants that are not Parties may be included in some or all of the activities authorized under Article 5.2 under such circumstances and conditions as the GA may agree from time to time.

5.5 This Agreement is intended to permit the Parties to discuss and agree upon a variety of matters relating to the development and harmonization of information technologies and standards. While the Parties intend to limit their discussions and agreements to matters of an operational nature, it is recognized that certain agreements reached

hereunder may impact commercial terms. Notwithstanding the foregoing, this Agreement does not provide authority for the Parties to discuss or agree upon rates to be charged to shippers for transport services or other terms and conditions of ocean or intermodal transportation (other than those incidentally impacted by the discussions/agreements authorized hereunder). Furthermore, nothing in this Article 5 shall be construed as authorizing the Parties to violate the proscriptions of Section 10(b)(14) of the U.S. Shipping Act of 1984, as amended (the “Shipping Act”)(46 U.S.C. § 41103(a)) having to do with the unauthorized exchange of certain confidential business information

relating to shippers, consignees, and common carriers or the antitrust laws of any jurisdiction to which the association may be subject.

ARTICLE 6: OFFICIALS OF THE AGREEMENT AND DELEGATIONS OF AUTHORITY

6.1 The DCSA shall be governed by a General Assembly ("GA") comprised of the Active Members, each represented by one representative. The activities of the GA shall be conducted in accordance with Appendix B hereto.

6.2 The GA shall from time to time elect a Board of Supervisory Directors and a Chairman and Vice Chairman of the Board. The activities of the Board of Supervisory Directors shall be conducted in accordance with Appendix C hereto.

6.3 The GA shall, from time to time, appoint a Board of Managing Directors to exercise direction and control over the day-to-day business of the DCSA. The duties of the Board of Managing Directors shall be as set forth in Appendix D hereto.

6.4 The procedures governing the performance of projects to be undertaken by theDCSA are set forth in Appendix E.

6.5 In the event the governing corporate documents of DCSA are amended in a manner that creates a conflict or discrepancy with the terms of this Agreement, such conflict or discrepancy shall be resolved by the filing of an amendment to the Agreement reflecting the change to the governing corporate document(s). All other amendments to the Agreement require the unanimous consent of the Active Members.

6.6 The following persons shall have authority on behalf of a Party to sign and file this Agreement, any subsequent modifications thereto, and any supporting information with theFederal Maritime Commission (the "Commission") or any other governmental entities with jurisdiction over this Agreement and to respond to any requests for information from the Commission, and such persons are also authorized to delegate such authority:

1. A designated senior executive of each Party; or

2. Legal counsel for the Agreement.

The Parties hereby consent to and authorize the filing by counsel of amendments to this Agreement which have received the unanimous consent of the Active Members.

ARTICLE 7: MEMBERSHIP? WITHDRAWAL? AND EXPULSION

7.1 Entities that qualify as ocean common carriers within the meaning of the Shipping Act and that commit to be represented in the GA by an employee holding an appointment at the level of Chief Information Officer or equivalent are eligible to become active members of the DCSA ("Active Members"). Active Members shall also be Parties to this Agreement.

7.2 Entities that are ineligible to become Active Members pursuant to Article 7.1, may, subject to the approval of the GA, become participants in the activities undertaken by the DCSA ("Participants"). Participants shall have no right to vote on DCSA matters.

7.3 Participants that are regulated by the Commission ("Regulated Participants") shall become Parties to this Agreement. Participants that are not regulated by the Commission will not become Parties to this Agreement, provided, however, that any such non-regulated entity's participation in activities under this Agreement does not bring it under the Commission's jurisdiction, nor does it confer antitrust immunity on the non-regulated entity under the ShippingAct; provided further, that the participation of such non-regulated entities in activities under the Agreement shall not affect the regulatory jurisdiction of the Commission or the antitrust immunity conferred by the Shipping Act on Parties for activities under this Agreement.

7.4 The procedures for admission as an Active Member or Participant are set forth in Appendix F. Membership of Active Members and Regulated Participants in this Agreement shall be subject to the filing and effectiveness of an appropriate amendment hereto.

7.5 The procedures for withdrawal by and expulsion of a
Party are set forth inAppendix F.

ARTICLE 8: DURATION AND TERMINATION

8.1 Subject to Articles 8.1 and 8.2, this Agreement shall continue in effect

indefinitely.

8.2 The Agreement shall terminate upon completion of the liquidation of the DCSA under Dutch Law.

8.3 The DCSA shall be terminated by resolution of a GA, approved in writing by

two-thirds of all the Active Members, which resolution shall set the effective date for dissolution and provide for the disbursement of any net remaining assets.

ARTICLE 9: APPLICABLE LAW AND DISPUTE RESOLUTION

9.1 This Agreement is to be governed by and construed in accordance with the law of the Netherlands; provided, however, that nothing herein shall relieve the Parties of their obligation to comply with the Shipping Act.

9.2 All disputes arising out of or relating to this Agreement shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with said Rules. The arbitration shall be held in the Netherlands. The language of the arbitration shall be English. The decision of the arbitrator or arbitrators, as applicable, shall be final and binding

9.3 Judgment on the award rendered by the arbitrator(s) may be entered by any court having jurisdiction thereof or having jurisdiction overthe relevant party or its assets.

Digital Container Shipping Association Agreement
FMC Agreement No.

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS WHEREOF, the Parties have caused this Agreement to be executed bytheir duly authorized representatives as of this 25th day of January, 2019.

Hapag-Lloyd AG

NameTitle

Maersk Line A/S

Name SOREN K. BRANDT
Title VICE PRESIDENT MARINE TECHNOLOGY

NameTitle

Ocean Network Express Pte. Ltd.

NameTitle

MSC Mediterranean Shipping Company S.A.

FMC Agreement No.: 201288 Effective Date: Thursday, March 14, 2019

NameTitle

Appendix A

I Parties to the Agreement

1. Maersk Line
   A/S50,
   Esplanaden
   DK-1098 Copenhagen, Denmark

2. Hapag-Lloyd AG,
   Ballindamm 25
   20095 Hamburg, Germany

3. CMA CGM S .A.
   4, Quai D'Arenc
   P.O. Box 2409 13215
   Marseiles Cedex 02
   France

4. MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
   12 – 14 Chemin Rieu
   1208
   Geneva
   Switzerlan
   d

5. Ocean Network Express Pte.
   Ltd.7 Straights View
#16-01 Marina One East Tower

   Singapore 018936

II Regulated
Participants
[NONE]

ANNEXE 8 - MCA - n°011961

Original Page No. i

THE MARITIME CREDIT AGREEMENT

FMC AGREEMENT NO. 011961

Expiration Date: Non e.

Original Page No. i

TABLE OF CONTENTS

ARTICLE 1: NAME OF AGREEMENT ……2

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT ……2

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT……2

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT……2

ARTICLE 5: AUTHORITY……2

ARTICLE 6: OFFICIALS OF AND DELEGATIONS OF AUTHORITY ……3

ARTICLE 7: MEMBERSHIP, WITHDRAWAL, AND EXPULSION……3

ARTICLE 8: DURATION AND TERMINATION PROCEDURES ……4

ARTICLE 9: VOTING……4

ARTICLE 10: MEETINGS AND PARLIAMENTARY PROCEDURES……5

ARTICLE 11: CONFIDENTIALITY……5

ARTICLE 12: EXPENSES AND DUES……5

ARTICLE 13: AMENDMENTS ……6

ARTICLE 1: NAME OF AGREEMENT

The Agreement shall be known as The Maritime Credit Agreement (the "Agreement").

ARTICLE 2: PURPOSE OF AGREEMENT

The purpose ofthis Agreement: is to enable the parties to share creditand collection information

ARTICLE 3: PARTIES TO THE AGREEMENT

The parties to this Agreement (hereinafter referred to as "Members") are the entities identified m Appendix A hereto.

ARTICLE 4: GEOGRAPHIC SCOPE OF THE AGREEMENT

This Agreement covers cargo moving between the United States and all foreign countries (the "Trade").

ARTICLE 5: AUTHORITY

(a) The Members or any two or more of them are authorized to meet, discuss and exchange information with respect to their respective billing and/or collection practices including. but not limited to: credit experiences of particular accounts which are or may be of interest to some or all of the Members; credit, collection, and billing procedures: non -confidential charges published in Members' tariffs and/or otherwise available to the public; and systems of the Members. There shall be no agreement or common policy on credit rules. credit policy, credit terms. rates, or agreements pertaining to the conditions under which credit will be granted or not be granted. nor with prospective rates and/or charges be discussed. Meetings. discussions and exchanges may be conducted in person, and/or by

telephone or other-written or electronic communication. including internet, e-mail, telex or telefax.

(b) To further assist in the conduct of business hereunder, any two or more of the Members are authorized to communicate directly with each other and exchange information with respect to any matter authorized herein.

(c) In person meetings shall be held on a monthly basis (or at such other intervals as the Members may agree from time to time) at places and times determined by the Members. Separate sections within the Agreement are specifically authorized.

ARTICLE 6: OFFICIALS OF AND DELEGATIONS OF AUTHORITY

(a) The Members may form and/or contract with a third party to act as the Secretariat of the Agreement.

(b} The Secretariat shall perform such duties and functions as may from time to time be determined and delegated by the Members. The Secretariat shall, except as otherwise expressly directly by the Members, be responsible for maintenance of the books, records and property of the Agreement; obtaining, compiling, maintaining and distributing information and statistics pertaining to the business of the Agreement; providing notice of Agreement meetings and agenda therefor; keeping records of the proceedings ofthe Agreement; and preparing and issuing minutes of meetings, lists and
reports. studies, and recommendations requested by Members.

{c) A representative of the Secretariat or of a Member shall chair meetings of the Agreement.

ARTICLE 7: MEMBERSHIP, WITHDRAWAL, AND EXPULSION

(a) Any ocean common carrier as defined by the Shipping Act of 1984,as amended. that has been regularly engaged as such in the trade, or that furnishes evidence of ability and intention in good faith to institute and maintain a regular common canier service in the trade, and that evidences an ability and intention in good faith to abide by all the terms and conditions of this Agreement. may become a party hereto.

(b) A Member which is a joint venture or consortium of two or more ocean common earners but operated as a single entity shall be treated as a single Member for all purposes under this Agreement.

(c) Any Member may resign without penalty from the Agreement effective not less than thirty (30) days after filing a written notice with the Secretariat. which shall promptly serve the notice on the other Members. Notice of the resignation of any Member shall be furnished promptly to the Federal Maritime Commission.

(d) The filing of a notice of resignation shall not, until the resignation becomes effective. relieve a Member of its obligations under this Agreement. but a Member shall not. after filing of a notice of resignation, be responsible for any new financial obligations entered into by the Agreement after the date it tenders its resignation where such financial obligation will continue beyond the effective date of Us resignation.

€ Computation of outstanding obligations of any resigning Member, unless otherwise agreed to by the remaining Members, shall include any continuing obligations subsequent to the effective date of the Member's resignation to the end of the calendar year in which the Member's resignation becomes effective.

(f) No Member may be expelled against its will from the Agreement except for failure to maintain an ocean common carrier service within the scope of this Agreement or for failure to abide by the terms and conditions of this Agreement. Expulsion must be authorized by unanimous vote of all Members entitled to vote, excluding the Member whose expulsion is at issue

ARTICLE 8: DURATION AND TERMINATION PROCEDURES

(a) Th1s Agreement shall become effective upon the earliest applicable date under 6(c) of the Shipping Act of 1984. as amended, and shall remain in effect until terminated by the Members in accordance with this Article or by operation of law

(b) The Agreement may be dissolved at any time by unanimous vote of all Members entitled to vote.

(c) Upon dissolution of the Agreement, any funds remaining in the Agreement treasury. after satisfaction of all outstanding obligations and after liquidation of all Agreement assets, shall be distributed among the then existing Members in. proportion to the share of Agreement expenses home by each such Member as set forth in Article 12.

ARTICLE 9: VOTING

Except as otherwise provided in Articles 7(:f). 8{b}. and I l(a), all matters hereunder shall be decided by a simple majority vote of the Members then entitled to vote.

ARTICLE 10: MEETINGS AND PARLIAMENTARY PROCEDURES

(a) Regular meetings of the Agreement. the date, time and place of which

shall be determined by the Members, will be held sufficiently frequently to permit the expeditious transaction of all Agreement business. Members may decide to cancel or change the date, time and place of any regularly scheduled meeting or any special or other meeting which has been called.

(b) The Members may. from time to ti.me. consistent with the terms ofthis Agreement. adopt and revise parliamentary procedure governing the conduct of meetings and other Agreement proceedings· a n d determine the manner in which parliamentary issues are to be resolved.

ARTICLE 11: CONFIDENTIALITY

Except as may be duly required by appropriate governmental authorities, compulsory process of law, or as may otherwise be unanimously ag- reed. no Member shall divulge to any person other than representatives of Members,

(a) representatives of the Secretariat, and their own or the Agreement's
attorneys. the views or position of any Member on any matter considered by the Agreement or any committee of the Agreement or the nature or details of any Agreement business whether or not legally privileged or otherwise confidential and it is expressly agreed that any conduct in conflict with this undertaking shall constitute a breach of this Agreement.

(b) Any Member which breaches Article l l(a) hereof shall old the Agreement and/or the other Members harmless, and agrees to indemnify them for any damages, fines, assessments. costs. and legal fees resulting from such breach.

ARTICLE 12: EXPENSES AND DUES

(a) The expenses of the Agreement shall be apportioned among the

Members on a pro rata basis. Invoices for assessment to meet such expenses shall be rendered regularly by the Secretariat to the Members and shall be promptly paid.

(b) Members shall pay annual dues to the administrators for the fiscal year of January 1th.rough December 31 (or such other period as the Members may agree). Members joining after the fiscal year has begun shall pay dues on a pro rata basis. Dues shall be payable within fifteen (15) days of the commencement of the fiscal year, and nonpayment shall constitute grounds forexpulsion under Article 7.

ARTICLE 13: AMENDMENTS

No action under this Article or any other Article of this Agreement constituting modification of this Agreement v.1thin the purview of Sections 5and 6 of the Shipping Act. 1984 shall be carried into effect until it becomes effective pursuant to the provisions of such Act.

SIGNATURE PAGE

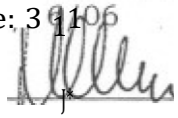
IN WITNESS WHERE OF 1 the undersigned ocean common carrier has agreed this _16th_ day of March, 2006, to become a party to The Maritime Credit Agreement.

Name of Ocean Common Carrier: Alianca Navegacao e Logistica Ltda. & Cia.

By:

Title: Manager Accounts Receivable

Date: 3/16/06



By: ___

Name: Sven Noffke

Title: Director of Finance and Accounting

Date : 3/ 16/06

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION 8

PARTIE I – EVOLUTION ET STRUCTURE DES COOPERATIONS STRATEGIQUES ENTRE COMPAGNIES MARITIMES 13

TITRE 1 – LA PROHIBITION DES CONFERENCES MARITIMES 13

Chapitre 1 - Apparition 14

Chapitre 2 : Disparition 17

TITRE 2 – LES CONSORTIUMS ET AUTRES ACCORDS DE COOPERATION 20

Chapitre 1 : Les consortiums et autres formes de coopération au regard du droit européen 21

Chapitre 2 : Les accords de coopération au regard du droit américain et des autres législations 28

PARTIE II – INFLUENCE ET RESPONSABILITE DES MEMBRES DES COOPERATIONS MARITIMES 37

TITRE 1 – L'INFLUENCE DES COOPERATIONS MARITIMES 38

Chapitre 1– L'influence des alliances sur le marché mondial 38

Chapitre 2 – Les prohibitions de l'Union européenne 46

TITRE 2 – LA RESPONSABILITE DES PARTENAIRES MEMBRES DES ALLIANCES.....55

Chapitre 1 - L'évolution des contrats entre les partenaires des alliances maritimes.....56

Chapitre 2- La responsabilité des transporteurs entre eux et à l'égard des tiers 64

CONCLUSION 73

BIBLIOGRAPHIE 76

ANNEXE 1 – VSA - MAERSK/MSC GULF-ECSA- n°201256.....85

ANNEXE 1 BIS - VSA - OCEAN ALLIANCE – n°012426.....105

ANNEXE 2 – CWA - APMT/MAHER - N°201161 129

ANNEXE 3 - WCA – Grand Alliance/ZIM Transpacific n°012063.....138

ANNEXE 4 – SCA – WWL/GRIMALDI EUROMED SPA – n°012408 153

ANNEXE 5 - SEA – HAPAG-LLOYD/ZIM MEDITERRANEAN n°012276....161

ANNEXE 6 - MTSA – PORT OF HOUSTON AUTHORITY and CMA CGM S.A – n°201270 172

ANNEXE 7 - DCSAA – MAERSK LINE and HAPAG-LLOYD - n°201288.....189

ANNEXE 8 - MCA - n°011961.....200

TABLE DES MATIERES 211