UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE

FACULTE DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

POLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS (CDMT)

Le rôle du courtier d'assurances face aux nouvelles exigences des compagnies d'assurances maritimes sur facultés

Mémoire pour l'obtention du

Master 2 Droit maritime

Par

Véronique ZUCCHI

Sous la direction de M. le professeur Cyril BLOCH

Et Mme. Françoise ROUBAUD

Année universitaire 2019-2020

UNIVERSITE D'AIX-MARSEILLE

FACULTE DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE

POLE TRANSPORTS

CENTRE DE DROIT MARITIME ET DES TRANSPORTS (CDMT)

Le rôle du courtier d'assurances face aux nouvelles exigences des compagnies d'assurances maritimes sur facultés

Mémoire pour l'obtention du

Master 2 Droit maritime

Par

Véronique ZUCCHI

Sous la direction de M. le professeur Cyril BLOCH

Et Mme. Françoise ROUBAUD

Année universitaire 2019-2020

REMERCIEMENTS

Je tiens avant tout à remercier la Direction du Groupe Eyssautier, qui m'a accompagnée dans ma démarche pour suivre cette formation.

Mes remerciements se portent particulièrement vers Madame Françoise ROUBAUD, Directrice Générale Adjointe et co-directeur de ce mémoire, avec qui j'apprends au quotidien et qui m'a dirigée pour que ce mémoire reflète la situation actuelle vécue par les professionnels du courtage de l'assurance maritime et transport.

Je souhaiterais également remercier mes collègues du Groupe Eyssautier, Aurélie RENAUDIN, Courtier, pour son accompagnement, sa relecture et ses conseils tout au long de la rédaction de ce mémoire, Valérie BONIFAY, gestionnaire sinistre et Angélika KOSTADINOVSKI, responsable recours, pour leur soutien et leurs conseils durant cette année.

Je remercie également Madame Laurence KOBAR, Marine Claim Executive chez AXA-XL, Monsieur Yannick DE COMBAS, Marine risks Manager chez Louis Dreyfus Company Suisse et Monsieur Olivier ADAM, Directeur Général Adjoint chez Corporate Special Risks pour le temps qu'ils m'ont accordé pour mieux comprendre leurs métiers respectifs.

Mes remerciements se tournent également vers l'ensemble des professeurs, passionnés par leur matière, pour la qualité de l'enseignement apporté.

Enfin, je souhaiterais également remercier Marjorie, Lia et Stéphanie pour leur attention et leur implication dans l'organisation des derniers mois de cours qui ont dû se tenir à distance du fait du confinement dû au Covid-19.

SOMMAIRE

INTRODUCTION 4

PARTIE I : UNE NOUVELLE STRATEGIE POUR LES ASSUREURS MARITIMES SUR FACULTES 11

TITRE 1 : UN CONTEXTE ECONOMIQUE DIFFICILE ENTRAINANT DES RESULTATS DEGRADES 14

CHAPITRE I – LES ORIGINES : UNE COMBINAISON DE FACTEURS 15

CHAPITRE II – LES CONSEQUENCES : LE REDRESSEMENT DES LIGNES DE SOUSCRIPTION MARINE CARGO 31

TITRE 2 : LES NOUVELLES EXIGENCES : L'ENCADREMENT DES GARANTIES ET L'AJUSTEMENT DES CONDITIONS TARIFAIRES 41

CHAPITRE I – LA POFITABILITE : UN IMPERATIF DE SOUSCRIPTION 42

CHAPITRE II – LA VIGILANCE : UN IMPERATIF DE GESTION 52

PARTIE II : DE NOUVEAUX DEFIS POUR LES COURTIERS D'ASSURANCES MARITIMES SUR FACULTES 75

TITRE 1 : LE RÔLE DU COURTIER DANS LE CONTEXTE ASSURANTIEL ACTUEL 76

CHAPITRE I – UN CHANGEMENT DE POLITIQUE DE SOUSCRIPTION 77

CHAPITRE II – UNE VOLONTE DE PERENNISER LE PARTENARIAT ENTRE ASSURES ET ASSUREURS 87

TITRE 2 : UN ACTEUR MAJEUR DANS LE PLACEMENT DES RISQUES ET LA GESTION DES SINISTRES 96

CHAPITRE I - UNE STRATEGIE DE SOUSCRIPTION MAITRISEE 97

CHAPITRE II - UNE EXPERTISE TECHNIQUE RENFORCEE 109

CONCLUSION 120

TABLE DES ABREVIATIONS

Bull. civ.	Bulletin des arrêts de la Cour de cassation
CA	Cour d'appel
CAF	Coût Assurance Fret
CAMP	Chambre Arbitrale Maritime de Paris
Cass.	Cour de cassation
Cass. Com	Chambre Commerciale de la Cour de cassation
C.ass	Code des assurances
C.civ.	Code civil
C.transp.	Code des transports
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CMR	Capital Minimum Requis
C/P	Charte-Partie / Charter Party
CSR	Capital de Solvabilité Requis
DMF	Revue Droit Maritime Français
FAP	Franc d'Avaries Particulières
IACS	International Association of Classification Sociétés
ISM	International Safety Management certificate
IUMI	International Union of Marine Insurance
L/R	Loss Ratio
LMAA	London Maritime Arbitrators Association
OMI	Organisation Maritime Internationale
P&I Club	Protection and Indemnity Club

« Sur l'ordonnance verbale de Monsieur le Président, la main droite levée à Dieu, il a prêté le serment suivant : Je jure de remplir avec honneur et probité les devoirs de ma profession de courtier juré d'assurances maritime »[1]

INTRODUCTION

Depuis plusieurs années, le marché de l'assurance maritime connait une intensification des relations entre d'une part des compagnies d'assurances transport et d'autre part, des intermédiaires spécialisés chargés de souscrire des contrats pour compte de leur mandant.

Le code des assurances qualifie d'intermédiaires les personnes exerçant une activité d'intermédiation en assurance à titre rémunéré. Cette activité est précisée par l'article L.511-1 § I « *qui consiste à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance ou de réassurances ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion* »[2], et l'article R. 511-1 qui considère «*comme présentation, proposition ou aide à la conclusion d'une opération d'assurance, le fait pour toute personne physique ou morale de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat ou l'adhésion à tel contrat ou d'exposer oralement ou par écrit à un souscripteur ou un adhérent éventuel, en vue de cette souscription ou adhésion, les conditions de garantie du contrat* ».[3]

Le courtier d'assurances est un des acteurs intermédiaires, dont le rôle principal est de trouver des solutions d'assurances adaptées aux risques et de défendre les intérêts des assurés aux stades de la négociation, de la conclusion et de l'exécution des contrats d'assurance. Il a dû adapter ses stratégies pour soutenir les intérêts de ses clients face à des assureurs qui peuvent adopter des positions quelques fois exigeantes.

Le développement du commerce par voie maritime a intensifié les relations entre les assureurs et les courtiers d'assurances maritimes, qui sont aujourd'hui devenus des acteurs incontournables du secteur de l'assurance maritime et transport privilégiant une relation « partenaire » entre les parties.

Nous verrons que le concept d'assurance maritime remonte à la Rome et la Grèce Antique et trouve sa source dans le prêt à la grosse aventure ou le prêt maritime et que le courtier maritime, une des plus anciennes professions du secteur Maritime, trouve sa source dans l'Edit de Décembre 1657 rédigé sous Louis XIV.

---

[1] Extraits du registre des actes de prestations de serment des officiers ministériels, tenu au greffe du Tribunal de commerce, lequel précise que la cérémonie a lieu conformément à l'arrêté du 29 Germinal an IX

[2] C. ass., Livre V, Titre Ier, Chap Ier, Section I, art. L.511-1 § I, Modifié par Ordonnance n°2018-361 du 16 mai 2018 - art. 4

[3] C. ass., Livre V, Titre Ier, Chap Ier, art. R.511-1, Modifié par Décret n°2018-431 du 1er juin 2018 - art. 2

Le principe de l'Assurance remonte à l'Antiquité, période à laquelle les populations ont cherché à se sécuriser pour protéger leur entreprise. Les périls de la mer ont donc imposé à l'homme la nécessité d'une assistance mutuelle.

Consacré par le droit Romain, le prêt à la grosse aventure se pratiquait également de Babylone à l'Inde Antique. Ce type de prêt servait à financer, moyennant un taux très élevé (entre 40% et 50%), le voyage de négociant et à l'envisager comme une assurance contre le risque de naufrage. Ce concept a été rédigé dans le livre XXII du Digeste de l'Empereur Justinien.

C'est Paul, avocat et juriste romain du IIIème siècle qui écrivit « *Un préteur qui prêtait de l'argent aux taux d'intérêt des prêts maritimes, a reçu en gage des marchandises qui étaient dans le bateau, et pour le cas où ces marchandises ne suffiraient pas à le rembourser intégralement, il a reçu en gage le surplus de valeur d'autres marchandises chargées sur d'autres navires, et déjà engagées à ceux qui avaient prêté sur ces vaisseaux. On a demandé si, dans le cas où le bateau propre périssait dans le temps fixé pour sa navigation, alors qu'il aurait suffi à tout payer, la perte devait être supportée par ce créancier, ou s'il pourrait être admis à faire valoir sa créance sur le surplus dans les autres navires.*
J'ai répondu : « dans les prêts ordinaires la diminution du gage est à la charge du débiteur et non du créancier. Mais lorsque de l'argent pour un transport est prêté sous la condition que le créancier ne pourra rien demander, qu'autant que le vaisseau sera arrivé sain et sauf dans le temps convenu, l'obligation née de cette créance semble s'éteindre lorsque la condition ne se réalise pas, et par conséquent l'action sur les gages ne subsiste plus, même à l'égard des gages qui n'ont point été perdus.

Si le navire a péri dans le temps fixé pour sa navigation, la condition exprimée dans la stipulation fait défaut et ce serait réclamer sans cause que de poursuivre les gages qui sont sur les autres navires ». Dans quel cas donc le créancier pourra-t-il être admis à réclamer ces gages ? Il le pourra si la condition sous laquelle l'obligation avait été contractée se réalise, et que son gage ait été perdu par quelque autre accident ou ait été vendu à bas prix ou si le vaisseau a péri après le temps pendant lequel le créancier devait en courir les risques ».[4]

Ce type de prêt utilisé pour le commerce maritime donna lieu à des abus et le pape Grégoire condamna le prêt à la grosse aventure, par la Décrétale[5] de 1236 « *Naviganti vel eunti ad nundinas* », car jugé usurier.

[4] Paul, *Questions*, L. 25**,** *Digeste***,** *Livre XXII, partie 2*, §6, an 533 p246**.**
[5] Textes de droit canonique

Il était toutefois nécessaire de trouver une solution de couverture des risques, qui contournerait les condamnations du droit canon mais qui permettrait de sécuriser financièrement l'activité maritime.

Des contrats de vente ont ainsi été établis, dans lesquels la personne en charge des risques de transport déclarait avoir acheté les objets transportés et s'engageait à en payer le prix, mais seulement dans le cas où le navire ou la cargaison arriverait à destination. Dans le cas contraire, la « *vente était annulée et le vendeur versait à l'acheteur une prime qui ne pouvait faire l'objet d'aucune restitution »*[6].

Ces « Conventions de vente » étaient, en réalité, de véritables contrats d'assurance.
Les « Rôles d'Oléron », rédigés sous l'impulsion d'Aliénor d'Aquitaine au XIIe siècle, pour les usagers de commerce entre les rives de l'Aquitaine et l'Angleterre, constituent les premières codifications des mécanismes d'assurance.[6]

C'est ainsi que l'assurance maritime est née et a continué à se développer.

En 1668, Colbert fondera la Chambre générale des assurances pour l'activité du transport maritime. La rédaction de l'ordonnance de la marine[7] en 1681, qui donnera lieu à l'émission de textes et règlements maritimes, va enfin établir un cadre juridique pour l'assurance maritime. Cette œuvre décisive fixera les grands principes du Droit de l'assurance actuel. La première compagnie d'assurances voit le jour en 1686 sous le nom de Compagnie Générale pour les assurances et grosse aventure de France.

Cependant, la montée en puissance de la place Londonienne sur le marché du commerce, attire négociants et affréteurs qui ont pour habitude de se retrouver chez Edward Lloyd pour échanger des informations sur le monde maritime. Ce « bureau » devient un centre regroupant les personnes qui souhaitent assurer leurs navires et ceux qui peuvent proposer une couverture. L'institution des Lloyd's de Londres voit alors le jour et reste depuis une place centrale de l'assurance et la réassurance maritime. Les règles de droit maritime anglais seront codifiées dans le « Marine Insurance Act »[8] en 1906.

Au XVIIème siècle le transport par mer est en plein essor et les assureurs trouvent donc nécessaire de se réunir pour partager leurs sources de renseignements et échanger sur les problématiques rencontrées. Va naître alors un besoin de compétences spécialisées afin de répondre aux problématiques des négociants mais également des assureurs. Les courtiers jurés apparaissent dans le paysage maritime.

---

[6] Arbitrage-maritime.org, Fédération Française des Sociétés d'assurance, *Une page d'histoire*
[7] Colbert, *Ordonnance de la marine*, livre III, titre V, article 1, 1681, p233
[8] Marine Insurance Act : loi du Parlement britannique réglementant l'assurance maritime

La fonction a été définie en France sous Louis XIV par un édit de décembre 1657, créant deux offices de courtiers d'assurances en chaque siège d'Amirauté[9]. Cet édit sera complété par les ordonnances du 30 décembre 1661 et du 24 janvier 1662.

En 1681 l'ordonnance de la Marine, qui précise les droits et les obligations des courtiers d'assurances maritimes, et la loi du 28 Ventose an IX officialisent le métier de courtier. René-Josué Valin écrira d'ailleurs « *Tout maître ou capitaine de navire étranger, qui ignore la langue du pays où il vient commercer, a besoin d'un interprète pour se faire entendre, pour faire dans les bureaux les déclarations auxquelles il est tenu, pour vendre ses marchandises et en acheter d'autres pour son retour, en un mot pour faire son commerce. D'un autre côté, qu'il sache la langue du pays, mais qu'il ignore, faute d'habitude du lieu, les usages des bureaux, les formalités qu'il y a à observer et les moyens de se procurer une prompte et sûre expédition, qu'il ne puisse pas se charger de tout ce détail, il a besoin d'un courtier conducteur pour l'introduire et le guider dans toutes ces opérations ».*[10]

Conformément à l'arrêté du 29 Germinal an IX, le courtier devait prêter serment selon le registre des actes de prestations de serment des officiers ministériels.[11]

Le courtier juré rédigeait lui-même les contrats et était le mandataire légal de l'assuré qu'il représentait aussi bien pour défendre ses intérêts que pour agir à sa place dans la gestion du contrat.

Cependant en 1774, Marseille doit faire face à une crise économique sans précédent au cours de laquelle de nombreuses faillites de négociants se succèdent entrainant dans leur chute de nombreux courtiers. On parlera de l'affaire des courtiers royaux de Marseille. Les bureaux furent fermés par le Roi Louis XVI.

En1791, l'Assemblée constituante supprime tous les Offices ministérielles par décrets des 21 avril et 8 mai à la suite de la révolution industrielle. L'art. 4 de l'Arrêté du 16 juin 1802 stipulera « *il est défendu, sous les peines portées par les articles 13 de l'arrêt du Conseil du 26 novembre 1781, et 8 de la loi du 28 ventôse an IX, à toutes personnes autres que celles nommées par le Gouvernement, de s'immiscer, en façon quelconque, et sous quelque prétexte que ce puisse être, dans les fonctions des agents de change et courtiers de commerce, soit dans l'intérieur, soit à l'extérieur de la Bourse* ».[12]

Au même moment, la Révolution Française met fin provisoirement au développement de l'assurance moderne.

---

[9] R-J Valin et V. Bécane, *Commentaire sur l'Ordonnance de la marine du mois d'août 1681*, F.-A. Saurin, 1829, p127

[10] R-J Valin et V. Bécane, *Commentaire sur l'Ordonnance de la marine du mois d'août 1681* Livre I, Titre VII, art. 7, F.-A. Saurin, 1829, p 131-132

[11] C.Scapel, *Revue de Droit commercial, maritime, aérien et des transports*, Le courtier d'assurance maritime, 1995, p.135

[12] Legifrance, Arrêté du 16 juin 1802 concernant les bourses de commerce, §1, art.4

En août 1792, le gouvernement fait adopter une loi taxant la détention de participations pour limiter les mouvements d'actions et, ce faisant, restreindre l'attrait des sociétés par actions pour les investisseurs.[13]

La profession de courtier, quant à elle, se retrouve encadrée en 1807 par l'article 79 de l'ancien Code de Commerce qui prévoit que "*Les courtiers d'assurances rédigent les contrats ou polices d'assurance concurremment avec les notaires ; ils en attestent la vérité par leur signature, certifient le taux des primes pour tous les voyages de mer ou de rivière*", l'article 81 qui stipule que « *Le même individu peut si l'acte du Gouvernement qui l'institue l'y autorise, cumuler les fonctions d'agent de change, de courtier de marchandises, et de courtiers interprète et conducteur de navire* ».[14] Ces articles ont été abrogés respectivement par la loi 78-1170 du 16 décembre 1978 qui va définitivement modifier le statut juridique des courtiers d'assurances maritimes et par l'Ordonnance n° 2000-912 du 18 septembre 2000.

L'assurance renaitra quelques années plus tard, en 1816, une ordonnance royale autorisera l'assurance contre l'incendie et en 1818 et le Conseil d'État autorisera l'assurance sur la vie.

Plusieurs sociétés ont été établies et prospèrent rapidement : l'Union (devenue UAP, Union des Assurances de Paris puis AXA), la Royale (devenue Nationale puis le GAN, Groupe des Assurances Nationales), les *Assurances Générales* et le *Phénix* (devenues les AGF, Assurances Générales de France, appartenant désormais au groupe Allianz).[15]

Les courtiers jurés, eux vont disparaitre sous la directive du conseil des communautés européennes du 30 Juin 1978 dont le but était de fluidifier la liberté d'établissement et la liberté de prestation de service pour les activités de courtiers d'assurances.[16]

Depuis la loi 78-1170 du 16 Décembre 1978, ayant modifié le statut des courtiers d'assurances maritime, le courtier est un commerçant libre soumis aux dispositions de l'article 632 du Code de Commerce.

Il peut prendre la qualité de personne physique ou morale et est habilité à effectuer des opérations d'assurances. En tant qu'intermédiaire, il va mettre en relation des parties susceptibles de réaliser des opérations commerciales et donc de conclure un contrat.

Toutefois, et selon le Doyen R. Rodière, les parties sont libres de contracter directement avec les compagnies d'assurances ou de passer par un intermédiaire.[17]

---

[13] SwissRe, *Histoire de l'assurance de France*, La Révolution française de 1789 à 1799 : la fin du commencement, p7

[14] C. Com. (ancien), Livre I, Titre V, Section II, art.79, Créé par Loi 1807-09-10 promulguée le 20 septembre 1807, Abrogé par Loi n°78-1170 du 16 décembre 1978 - art. 1 JORF 17 décembre 1988

[15] Index assurance, *Histoire de l'assurance,* Comité scientifique pour l'histoire de l'assurance, 2007

[16] M.Diango, *Les intermédiaires du Marché de l'assurance maritime*, Mémoire Master II droit maritime et des transports 2007, page 5

[17] R.Rodière, *Droit maritime, assurances et ventes maritimes,* DALLOZ, 1983, p.87

L'assurance maritime française connait une progression remarquable reconnue dans le monde et ce malgré l'importance du Marché Anglais.
Ainsi, les courtiers, tout comme les compagnies d'assurances, ont appris à se moderniser et ont perfectionné leur connaissance du marché assurantiel mais également du négoce international.

Les grandes entreprises exportatrices de « *soft commodities* »[18] ont mis en place des programmes assurances afin de maîtriser, avec l'aide de leur courtier, les flux assurantiels et de prendre les meilleures décisions quant aux conditions de couverture acceptables pour leur type de risques, de produits et de destinations. C'est ainsi que sont établies des polices d'assurances « *facultés* ». Ce terme propre à « *l'assurance maritime désigne toutes marchandises susceptibles d'être expédiées, transportées et assurées »*[19]. Il est aussi connu sous son correspondant anglais « *cargo* ». *À l'origine, cette expression recouvrait tout ce que le capitaine d'un navire avait la « faculté » de charger à bord de son navire ».*[19]

Ainsi, face à l'internationalisation des échanges commerciaux, le courtier d'assurances maritime joue un rôle prépondérant vis-à-vis de ses clients. Il va chercher les solutions de couvertures adaptées à leur besoin auprès de compagnies d'assurances fiables et spécialisés sur le marché du transport maritime, l'essence de l'assurance étant de couvrir des risques qui peuvent engendrer des dommages au navire et/ou aux marchandises.

La survenance éventuelle de ces risques sera alors prise en considération dans la police d'assurance pour déterminer l'étendue de la garantie. L'assurance des facultés transportées par voie maritime était régie par la loi du 3 juillet 1967, mais suite à l'ordonnance du 15 juillet 2011 l'assurance maritime a été étendue « *aux marchandises transportées par tous modes de transports* ».

Pour cette activité, le courtier est rémunéré et doit avoir une parfaite connaissance du marché de l'assurance pour trouver des solutions de contrat d'assurance ou de réassurance qu'il proposera ensuite à ses clients. A la fois technicien de l'assurance et juriste, il doit conseiller, éclairer et suivre ses partenaires au-delà de la signature du contrat. Le rôle premier du courtier est d'ailleurs un devoir de conseil.
En effet, le *« courtier commerçant indépendant et professionnel de l'assurance a, à l'égard de son client, une obligation de conseil et d'exacte information ».*[20]

Toutefois et bien que mandataire de l'assuré, les courtiers sont souvent délégués par les compagnies avec lesquelles ils travaillent sur la gestion des sinistres.

En effet, les compagnies accordent aux courtiers des délégations de gestion et de règlement dans le cadre de protocoles qui fixent les modalités de gestion et de règlement

[18] Traduction libre : denrées alimentaires
[19] L'antenne, les transports au quotidien, *l'assurance des marchandises transportées*
[20] Cass. 2ème Civ., 24.10.2013, N° de pourvoi : 12-27000

des sinistres afférents aux polices Marchandises Transportées souscrites par l'intermédiaire du courtier ainsi que les modalités de gestion des recours.

La confiance accordée par les compagnies permet aux courtiers de gérer en autonomie les dossiers, ils peuvent ainsi démontrer leur savoir-faire vis-à-vis de leur mandant et des assureurs.

Cette double relation permet au courtier de construire des partenariats solides à la fois avec de grandes entreprises de négoce mais également de grands groupes d'assureurs motivés pour prendre en risque un portefeuille ciblé.

Cependant, et comme de nombreux secteurs d'activité, le marché de l'assurance a été confronté à plusieurs crises économiques majeures entrainant ainsi des hausses de prix sur les branches d'activités sinistrées ou à forte exposition. Cette hausse est générée par des résultats techniques dégradés entrainant une baisse des capacités[21] (fermeture de guichets de souscription chez des assureurs internationaux et même des syndicats au Lloyd's). La Commission Européenne va donc adopter des normes plus strictes en matière de règles prudentielles au travers de la directive Solvabilité.[22] La directive Solvabilité II s'appliquera à tous les assureurs et réassureurs de l'Union Européenne.

Aujourd'hui, la finalisation des contrats d'assurance se fait en étroite collaboration entre trois partenaires dont les intérêts sont liés : sociétés d'assurances spécialisées en transport de marchandises, courtiers et assurés.

L'objectif de l'assurance maritime reste le même, à savoir garantir le risque relatif à une opération maritime, mais se pose la question de connaitre la réalité du marché de l'assurance maritime et de savoir comment le courtier s'adapte aux fluctuations économiques du marché assurantiel, au regard des nouvelles exigences ou au regard d'exigences de plus en plus importantes.

Il s'agira d'analyser **quelles stratégies les assureurs ont mis en place pour revenir à un équilibre financier (Partie I).** Dans cette partie, nous retracerons le contexte économique à **l'origine de la dégradation des résultats (Titre 1)** et quelles sont les **nouvelles exigences des assureurs pour revenir à des résultats techniques durables (Titre 2)**.

Nous étudierons ensuite les **défis** qu'ont dû relever **les courtiers d'assurances** maritime sur facultés pour **s'adapter aux demandes restrictives des assureurs (Partie II). Nous** décrierons la **perception** du courtier du **contexte assurantiel actuel** (**Titre 1**) et son **rôle essentiel** dans le **placement des risques et la gestion des sinistres** (**Titre 2**), rôle qui demeure primordial en tant que mandataire de l'assuré.

---

[21] Il s'agit de la capacité de souscription d'un montant maximal d'assurance ou de réassurance d'une Compagnie pour couvrir les risques

[22] Directive 2009/138/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009

PARTIE I : UNE NOUVELLE STRATEGIE POUR LES ASSUREURS MARITIMES SUR FACULTES

L'assurance maritime a été touchée par deux crises majeures au 21ème siècle.

- La première crise est survenue en 2001 suite aux attentats du 11 septembre à New York. En effet, l'effondrement des tours jumelles est le plus grand sinistre jamais enregistré par l'industrie de l'assurance, l'estimation des pertes étant évaluée à 40 milliards de dollars US.[23]

Un grand nombre d'acteurs Européens, impliqués dans l'assurance facultés ont été directement touchés. Les Lloyds enregistrent une perte de l'ordre de 2750 millions de dollars US, Allianz 1350 millions de dollars US et AXA, leader français enregistre quant à lui une perte de 600 millions de dollars US.[24]
Cet évènement historique a eu pour conséquence un impact sur leur ligne de souscription *marine cargo.*[25]

Toutefois, ce sinistre gigantesque n'a pas eu pour conséquence qu'une inflation des tarifs. En effet, les acteurs ont parallèlement remis en question leur politique de souscription jugée trop souple.

On notera que vingt ans après, les compagnies européennes ont fait face à ces montants colossaux, démontrant ainsi leur capacité à assumer ces pertes. En effet, aucune faillite n'a été déclarée suite à cet évènement.

Les assureurs ont pu amorcer une remontée en termes de conditions de souscription et de tarifs pendant quelques années.

- En 2008, le marché de l'assurance maritime sur facultés est à nouveau touché par une crise financière mettant ainsi encore plusieurs années pour opérer une lente reprise de leur activité *marine cargo*.

A partir de 2012, les marges techniques des assureurs sont sensiblement meilleures mais restent impactées par une conjoncture économique incertaine et une compétition des assureurs.

Toutefois, le volume mondial des primes collectées au titre des assurances facultés maritimes s'élèvent à 16,95 milliards de dollars US en 2014, soit une baisse d'environ 7 % par rapport à 2013, l'Union Européenne accaparant 42 % de ce montant.[26]

---

[23] K.De Mayer, Les echos, *WTC : le plus grand sinistre jamais encaissé par l'industrie de l'assurance*, 10/01/2002
[24] Internationale d'Assurance Maritime (IUMI), *Global Marine Insurance Report 2015 FFA*, Données Clé 2014
[25] Traduction libre : transport maritime de marchandises
[26] Fédération Française de l'Assurance, *L'assurance transport données clés 2014*, janvier 2016

On constate que cette tendance se poursuit les années suivantes puisque le volume des primes d'assurance passe de 16,95 milliards de dollars US en 2014 à 15,81 milliards de dollars US en 2015, soit une baisse de 9 %.[27]
Aux renouvellements du 1er janvier 2016, la baisse des primes est comprise entre 5 et 20%.[28]

Malgré une augmentation du volume des marchandises transportées, nous pouvons constater que le montant des primes d'assurance a reculé durant cette période pour deux raisons : une plus grande capacité de souscription des assureurs et l'émergence de nouveaux acteurs qui privilégient une démarche plus commerciale, en pratiquant des tarifs très bas, en élargissant les conditions d'assurance à des risques indirects au transport et en intégrant des clauses favorables aux assurés dans les polices d'assurance facultés.

La combinaison de ces facteurs est donc favorable aux risks managers qui n'hésitent pas à mettre en concurrence les compagnies d'assurances afin d'obtenir les meilleures conditions aux meilleurs taux.

La rentabilité des assurances se calcule par la différence entre le montant des primes perçues, d'une part, et indemnités déboursées pour les dommages, d'autre part, plus communément appelé *Loss Ratio*[29] *(L/R)*. Le L/R final pouvant également être amélioré grâce à l'exercice du recours par les assureurs, à l'encontre des tiers responsables. Pendant les années profitables, les assureurs se contentaient d'un L/R de 60 % qui constituait leur point d'équilibre pour faire face à leurs frais de fonctionnement et la constitution de réserves pour les évènements majeurs.

Ce point d'équilibre a été rompu à la suite d'une succession d'évènements majeurs et de lourdes avaries communes notamment en 2016. Même si le marché français a fait preuve de prudence, le marché anglais (Lloyd's) a fait face à des résultats techniques particulièrement dégradés entrainant le retrait de certains syndicats Lloyds, obligeant les courtiers à chercher d'autres capacités.

Cette tendance sera confirmée par les statistiques émises en 2019 par l'IUMI. Les primes d'assurance maritime mondiale ont atteint 28,9 milliards de dollars US pour 2018, ce qui représente une augmentation de 1 % seulement par rapport à 2017. Cette modeste croissance provient uniquement du secteur du fret, tandis que les autres secteurs stagnent ou se réduisent davantage.[30]

---

[27] Fédération Française de l'Assurance, *L'assurance transport données clés 2015*, Décembre 2016
[28] Fédération Française de l'Assurance, *L'assurance transport en 2016*, Décembre 2017
[29] Loss Ratio : L/R = couts des sinistres incluant les frais / primes perçues
[30] IUMI *Stats 2019*

Ce **contexte économique** a contribué à une **dégradation des résultats (Titre I)**.

Les Compagnies d'assurances ont donc été dans l'obligation d'entamer un redressement de leurs résultats par **l'encadrement des garanties et l'ajustement des conditions tarifaires (Titre II)**.

TITRE 1 : UN CONTEXTE ECONOMIQUE DIFFICILE ENTRAINANT DES RESULTATS DEGRADES

Les deux crises rencontrées ces vingt dernières années ont mis à mal les résultats des compagnies d'assurances, mais ont servi de déclencheurs pour envisager le redressement de certains risques à long terme.

Malgré cela, le courtier devait demeurer vigilant pour maintenir son portefeuille, les conditions d'assurance nécessaires pour ses clients et des tarifs acceptables en mettant en concurrence les principales compagnies d'assurances.
Cependant, le volume des primes s'orientant à la baisse (du fait d'une diminution des taux), la sinistralité restait toujours élevée et marquée par des évènements de plus en plus importants.

On constate d'ailleurs que si le marché français arrivait à tirer son épingle du jeu, les Lloyds[31] à Londres faisaient, quant à eux, face à une situation inhabituelle enregistrant ainsi des résultats très déficitaires depuis cinq ans pour le marché *cargo* en affichant des résultats de ratios combinés[32] de l'ordre de 140 %. Face à une telle situation, certains assureurs disparaissent ou décident de stopper leur souscription dans les branches maritimes corps et/ou facultés, notamment à Londres.

Cette situation oblige alors les assureurs à prendre des mesures strictes pour revenir à un niveau profitable, avec pour consigne la non-souscription d'affaires nouvelles, leur retrait sur certaines typologies de risques à fort potentiel de sinistralité, ou la fermeture de plusieurs guichets.

C'est donc cette **combinaison de facteurs** qui est à **l'origine** de conditions plus restrictives des compagnies d'assurances **(Chapitre I)** avec des **conséquences** significatives sur **le marché de l'assurance facultés (Chapitre II).**

[31] Lloyd's of London est un marché de l'assurance britannique créé en 1688, dans lequel les assureurs se réunissent pour assurer des risques conjointement.
[32] Ratio Combiné : rapport entre ce que l'assureur décaisse (les sinistres réglés aux assurés, les commissions, le courtage, les coûts internes et coûts CatNat et ses frais généraux) et ce qu'il encaisse (les primes versées par les assurés).

CHAPITRE I – LES ORIGINES : UNE COMBINAISON DE FACTEURS

Le marché de l'assurance facultés était, durant des années, orienté sur des tendances de développement commercial (souscrire plus de volume d'affaires), basé davantage sur les volumes que la profitabilité, s'accordant ainsi plus de **liberté dans leurs conditions de souscription (Section I)**, mais entrainant par ailleurs des résultats déficitaires imposant ensuite l'opportunité aux compagnies de redresser leur résultat.
En effet, et bien qu'un certain nombre de sinistres puisse être provisionné, il arrive très souvent que la charge des sinistres survenue sur une année soit plus importante que celle anticipée, **impactant** ainsi **les résultats** de l'ensemble du portefeuille **(Section II).**

Section 1 : Des conditions de souscription dites souples

Les compagnies d'assurances ont pendant des années adopté une stratégie davantage commerciale avec notamment l'émergence de plusieurs compagnies désireuses de souscrire en apérition des polices facultés. La surcapacité du marché a attisé la concurrence provoquant notamment une baisse des taux d'assurance. L'objectif était de souscrire un maximum d'affaires qui allaient générer des volumes de primes élevés et par conséquent un flux de trésorerie important. Bien que le *Loss Ratio (L/R)*, rapport prime sur sinistre, soit étudié, les compagnies se sont concentrées sur **une approche plus commerciale mais moins technique (I).**

Chaque police d'assurance est établie selon les conditions générales en vigueur sur le marché international (anglais et français principalement). Pour les polices françaises elles font référence aux Polices Françaises d'assurance maritime sur facultés (marchandises). Ces contrats sont régis par la loi française et en particulier par l'article L171-1 du code des assurances qui prévoit que « *tout contrat d'assurance a pour objet de garantir les risques relatifs à une opération maritime* ».[33]

De nombreuses clauses additionnelles viennent ensuite compléter ou déroger à ces conditions générales pour protéger au maximum la marchandise transportée, et les intérêts des clients.

En effet, la plupart des polices, rédigées principalement par les courtiers, comportent des clauses particulières, permettant de racheter certaines exclusions des imprimés de base et ainsi d'élargir considérablement les conditions de couverture.

Ainsi certains acteurs majeurs du commerce international, aux volumes importants, bénéficient sur le marché de conditions très larges.

[33] C. ass. Titre VII Chap I – art L171-1 Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992

Les besoins de ces grandes sociétés de négoce dépassent bien souvent les limites du voyage maritime depuis la mise à bord de la marchandise jusqu'au déchargement au sous palan quai du navire.

Les compagnies d'assurances ont donc accepté de souscrire également des risques moins liés au transport maritime qu'à l'opération commerciale, en **élargissant** ainsi **leurs conditions d'assurance (II)** tels que la couverture de stocks (au départ et à destination) ou encore les problèmes d'origine des marchandises (vice-propre par exemple).

I – Une approche plus commerciale et moins technique

Les compagnies d'assurances ont, à cette époque, adopté une **politique de souscription financière ciblée (A)** basée sur le volume d'une affaire, qui permettra d'engendrer un montant certain de primes, malgré une sinistralité significative et ce pour faire face à **la concurrence de certaines compagnies (B)** qui souhaitent se spécialiser dans le secteur d'activité du négoce international.

A – Une stratégie financière ciblée

Pendant plusieurs années, les assureurs effectuaient, parallèlement aux activités d'assurances, des placements financiers qui leur permettaient d'engendrer des bénéfices et ainsi d'accepter des « ratio combiné »[34] défavorables. Ils pouvaient ainsi se contenter d'un *L/R* brut (rapport sinistre sur prime) d'une affaire de plus de 100% pour des affaires offrant un volume de primes très importants.

Cependant depuis la crise de 2009, les taux d'intérêt se sont effondrés ne permettant plus aux compagnies de faire travailler leur trésorerie avec des taux intéressants tout en veillant à la pérennité de celle-ci. Leur politique était jusqu'alors de privilégier des placements à risques modérés.

Le principal attrait du transport et plus particulièrement des « *soft commodities* » est le «*cash flow* »[35] de primes que ce secteur peut générer, compte tenu des volumes et valeurs élevés transportés.

Un navire de riz peut, par exemple, rapporter plusieurs centaines de milliers d'euros de prime. C'est donc une branche particulièrement profitable lorsque les marchés sont rentables et les taux d'intérêts élevés.
Les assureurs cherchaient alors à encaisser des volumes de primes d'assurances importants afin de faire travailler leurs liquidités.

---

[34] Ratio Combiné : Ratio combiné Rapport de la somme des frais de gestion et du coût des sinistres sur le total des primes encaissées par une compagnie d'assurances.
[35] Le « cash-flow » est le terme anglo-saxon pour désigner les flux de trésorerie ou flux de liquidité. Il s'agit d'un indicateur qui permet de mesurer le flux de trésorerie dont dispose une entreprise.

Cela générait donc une approche plus commerciale et moins technique sur un plan assurantiel, puisque leur principale préoccupation était de souscrire des affaires pour encaisser rapidement des primes importantes, même si la sinistralité était élevée. Les assureurs vont donc mettre à profit l'argent perçu en paiement des primes sur les marchés financiers, à la manière d'une banque.

Face à une politique de souscription très ouverte, les compagnies d'assurances étaient disposées à couvrir tous types de produits, même sensibles tel que le riz, produit convoité et qui génère de nombreuses réclamations particulièrement sur le continent Africain, et ce sans aucune restriction géographique. En 2016, il a été importé plus de 13 millions de tonnes de riz en Afrique dont environ 8 millions en Afrique de l'Ouest[36], ce qui représentait un marché extrêmement important dont le volume des primes d'assurances pourrait être estimé « *entre 30 et 40 millions d'Euros* » selon Romain Miretti, Directeur Commercial du Groupe Eyssautier.

Ces expéditions donnaient pourtant lieu systématiquement à des réclamations, découlant tant du transport maritime que de l'accessoire au transport comme le stockage.

Ainsi, pendant cette période propice, la multiplicité des guichets de souscription a permis le placement de polices de négoce à destination de pays difficiles, du fait de leur instabilité politique, tels que le Libéria, le Nigéria ou la Guinée Conakry. Ces ports étaient connus pour avoir une sinistralité élevée car la pauvreté de la population, le bas niveau des salaires et la délinquance étaient des sources de vols et de pillage de ce type de cargaison.

En 2010, les polices d'assurance facultés/riz pouvant atteindre des *L/R* très élevés (plus de 100 %) et pouvaient être renouvelées moyennant quelques ajustements tarifaires et ce grâce à **la concurrence entre diverses compagnies d'assurances apéritrices (B)**.

Aujourd'hui, et comme expliqué plus bas, les assureurs renouvellent ce type de police déjà en portefeuille seulement si les *L/R* se situent à environ 50 %, soit un ratio combiné maximum de 80 %. Au-delà, les assureurs vont considérer que l'affaire n'est plus rentable et vont demander des majorations importantes ou la résiliation de la police.

En complément, ils n'acceptent plus, de manière générale, de nouveaux clients, négociants en riz, en raison de leur haut potentiel de sinistralité.

[36] The Rice Trader – *Statistiques Conférence du Riz à Manille*, Novembre 2019

B – La Concurrence du marché de l'assurance transport

Le marché de l'assurance transport maritime n'est pas uniquement concentré sur les compagnies nationales. Les assureurs ayant parfois tendance à mettre de côté les expériences difficiles du passé aux fins d'alimenter leur portefeuille « client ».

On assistait ainsi à une concurrence accrue sur le marché du transport avec une multiplicité de compagnies d'assurances apéritrices, ce qui engendrait une baisse des prix.

Chaque compagnie cherchait également à innover pour renforcer sa compétitivité sur le marché mondial afin de donner à ses clients des garanties adaptées.

Ce marché concurrentiel obligeait ainsi les assureurs, pour maximiser leurs chiffres d'affaires à établir des cotations uniquement sur une sinistralité de fréquence dite « attritionnelle » sans prendre en compte (ou en minimisant) la probabilité de sinistres majeurs (comme les avaries communes), qui n'étaient donc potentiellement pas provisionnés dans les tarifs fixés par les assureurs, par souci de compétitivité.

On assistait alors à une « course des prix » permettant aux courtiers de mettre en concurrence différentes compagnies d'assurances de premier ordre sur le marché européen, afin d'apporter à leurs clients les meilleures conditions aux meilleurs tarifs.

Cette multitude d'offres permettait de pouvoir assurer pour de grands traders, des destinations plus risquées, par leur situation politique (Liberia ou Guinée), ou économique avec des populations très pauvres en prise aux violences et pillage de marchandises (Nigeria).

On notera ainsi que pour le port de Guinée-Conakry, considéré comme un port sensible en raison d'une logistique qui connait de nombreux dysfonctionnements, de procédures douanières et administratives complexes et d'une inflation du prix du riz pouvant engendrer des émeutes, les taux, pour une expédition de riz, ont baissé de plus de la moitié entre 2005 et 2016 alors que la sinistralité y était en augmentation depuis 2007.

De grands comptes tels que Louis Dreyfus, Olam, ADM ou Cargill séduisent toujours les assureurs, ce qui s'explique tout d'abord par un volume de prime élevé et ce malgré de nombreux sinistres souvent importants.
La combinaison de ces deux caractéristiques explique la faible rentabilité du secteur qui est accompagné aussi par **des conditions d'assurance plus larges (II)**, faites sur mesure pour satisfaire les grands groupes du négoce international.

II – Elargissement des conditions d'assurance

Cette concurrence sur le marché maritime conduit, également à cette période, les compagnies à étendre leur couverture et ce, même si le risque ne découle pas directement du voyage maritime lui-même. En effet, on constate que les garanties données au titre des opérations de stockage (garantie couvrant l'entreposage dans un lieu donné d'une marchandise pour une certaine période) prennent le pas sur les risques en transit (pouvant survenir au cours du voyage maritime) avec une accumulation des intérêts qui ne cesse donc de grossir.

Ainsi, les garanties offertes dans le cadre des polices « transport » sont de plus en plus étendues et de plus en plus variées, sur des risques parfois non maitrisés.
Plusieurs clauses vont entrer dans ce cadre et engendrer des pertes significatives pour les assureurs, et notamment, **la clause *misappropriation* et manquants inexpliqués (A)**, dont l'application permet aux assurés une couverture très large contre le risque de détournement et d'autre part, **la clause certificat d'origine (B)**, offrant à l'assuré une couverture sur des dommages à la marchandise qui trouverait son origine au départ.

A – La Clause Misapropriation et Manquants inexpliqués

L'assurance maritime sur facultés couvre-t-elle le risque de défaut de paiement du prix de vente de la marchandise et leur livraison irrégulière ?
La réponse est usuellement négative (sauf clause contraire) car le défaut de paiement est un risque de perte pécuniaire étranger aux « dommages matériels causés aux objets assurés »[37] couverts par l'assurance maritime selon l'article L. 172-11 du Code des assurances et la livraison irrégulière ne peut pas se confondre avec les *« dommages et pertes matériels atteignant directement l'objet assuré »* [38] de l'article L. 172-18, du Code des assurances, ni avec les pertes de poids ou de quantités de l'article 5 de la police française.[39]

Dans le cadre du transport, la « *misappropriation »* [40] des marchandises par tout transporteur et/ou armateur et/ou affréteur et/ou opérateur portuaire et/ou manutentionnaire et/ou commissionnaire-transitaire et/ou tout autre tiers intervenant dans la cadre des opérations de transport et/ou manutention, est pleinement couverte sans franchise dans le cadre de la clause « *misappropriation* » en transit, prévue dans les polices d'assurance.

---

[37] C. ass., Partie Législative, Livre Ier, Titre VII, Chap.II, Section II, Art L172-11, Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992
[38] C. ass., Partie Législative, Livre Ier, Titre VII, Chap.II, Section II, Art L172-18, Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992
[39] DMF N°722, 63ème année, février 2011, p.127
[40]Misapropriation : disparition partielle ou totale des cargaisons non payées dans un entrepôt sans évènement caractérisé, détournement

Mais cette clause trouve surtout sont son application pendant les opérations de stockage.

Dans le cadre de leurs opérations commerciales, les *traders* doivent souvent stocker des marchandises vendues mais non payées. Ces marchandises, étant livrées au client final au fur et à mesure des paiements, doivent être assurées durant leur stockage, notamment contre le risque de vol mais aussi de détournement.

Certains produits sont entreposés dans des régions du monde où les salaires sont bas et le niveau de vie faible, par rapport à la valeur des marchandises stockées. Certains acheteurs peuvent être défaillants et tentés de venir prendre la marchandise qu'ils n'auront pas payée. Les quantités détournées sont généralement importantes et concernent plusieurs centaines voire milliers de tonnes. On parle de *misappropriation* lorsqu'on soupçonne les personnes à l'origine du détournement et qui sont souvent des co-contractants de l'assuré. Il va cependant falloir réunir les preuves pour le démontrer.

A cet égard, les compagnies mandatent de plus en plus souvent des enquêteurs afin d'investiguer sur place, pour rechercher les auteurs du détournement et essayer de localiser la marchandise. Les sinistres *misappropriation* stockage étant devenus plus fréquents et couteux, les assureurs introduisent d'importantes limites telles que des franchises, agrégats par sinistre et par an et limitent les bénéficiaires de ces clauses au souscripteur de la police, et ce afin de maîtriser leur exposition. De la même façon les assureurs ont été amenés à exiger la mise en place de contrat de tierce détention (*Collateral Management Agreement* appelés contrats *CMA*) et de contrat d'inspection périodique de marchandises (*Stock Monitoring Agreement* appelés contrats *SMA*) particulièrement dans les pays d'Afrique afin de tenter de garder sous contrôle la marchandise impayée qui se trouve souvent dans les entrepôts de l'acheteur.

En effet, aujourd'hui, les banques, qui financent les transactions commerciales par le biais de crédit documentaire, cherchent, elles aussi, à se prémunir contre ce type de risques.

« *Le crédit documentaire est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, une somme d'un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance)».* [41]

En cas de détournement les banques se retrouvent donc impayées et rebasculent souvent les risques financiers et commerciaux sur les assureurs facultés. En effet, d'une manière générale les assurés financent leur marchandise avec des lignes de crédit et les banques vont garantir aux assurés l'ouverture de ces lignes si leurs polices d'assurance prévoient

[41] S. Braudo, Dictionnaire Juridique

une couverture *misappropriation*, ce qui leur garantira d'être payées en cas de disparition de la marchandise.

Dans l'exposé des faits d'une décision du 20.12.2018 rendue par le Tribunal Arbitral Maritime de Paris, les assureurs refusaient de couvrir la perte de 37.000 tonnes de riz subit par une société de commerce international dans ses entrepôts au Liberia car ils considéraient que le demandeur n'avait aucun droit au moment des faits sur la marchandise et donc aucun intérêt à agir, la marchandise n'étant pas payée par ladite société et financée par une banque.

En effet pour être indemnisé d'une perte en vertu du contrat, l'assuré doit avoir, au moment de la perte, un intérêt assurable dans la chose assurée, lequel n'est pas nécessaire au moment de la conclusion du contrat.

Le tribunal arbitral de Paris a estimé que, même si la cargaison était l'objet d'un contrat de tierce détention et était gagée au profit des banques, l'assuré en restait propriétaire. Il a constaté que, « *sous condition que les marchandises soient stockées sous contrat de tierce détention, la police étendait les garanties sur le vol et pertes inexpliquées et couvrait celles destinées à être vendues* ».[42]

La High Court of Justice a, en 2003, quant à elle, retenu le principe selon lequel lorsqu'un assuré détient toujours la propriété des marchandises au moment où elles sont détournées, il sera considéré qu'il a subi une perte des marchandises et non un risque de crédit non assuré, comme le prétendait les assureurs facultés. Ce litige opposait la société GLENCORE à ses assureurs ALPINA pour une réclamation de 250 millions de dollars US portant sur le détournement d'une cargaison de pétrole par son client MTI.[43]

De nombreuses affaires de détournement ont éclaté ces dernières années sur le marché européen.

On retiendra également en 2010, la disparition de 350.000 tonnes de blé russe, vendues à la Tunisie par le trader RIAS Trading, portant ainsi préjudice aux banques suisses qui avaient financé l'opération. Ou encore l'importante affaire des stocks de métal au port de Qingdao au nord-est de la Chine, en 2014. La société Decheng Mining aurait utilisé plusieurs fois le même stock de métal pour obtenir des prêts auprès de 6 banques internationales.[44]

Déjà très large en termes de couverture, la clause *misappropriation* pouvait également inclure la prise en charge des manquants inexpliqués. Les assureurs garantissaient alors le paiement des quantités disparues entre le moment où elles entraient dans un entrepôt et

[42] Chambre Arbitrale Maritime de Paris, 20 Décembre 2018, Sentence arbitrale n°1242

[43] High Court of Justice, Queens Bench division, English Commercial Court, 20 November 2003, Case No: 1998 Folio 1588,

[44] G.Gresillon, Les Ecchos, *Soupçon de frauds dans le trading des métaux*, 11 juin 2014

le moment où elles en sortaient sans qu'aucun évènement caractérisé (vol avec effraction) n'ait été constaté. Cette référence aux manquants inexpliqués tend à disparaître de ces clauses.

Les assureurs ont donc indemnisé de nombreux sinistres souvent très importants alors même que le risque n'était pas un risque de transport mais plutôt une fraude liée à l'opération commerciale.

D'autres clauses vont engager les assureurs sur la nature même du produit transporté et non plus sur le contrat de vente ou de transport telle que **la clause certificat d'origine (B)**.

B – Preshipment certificate – Certificats d'origine

L'article L172-18 du code des assurances prévoit que l'assureur « *n'est pas garant des pertes et dommages provenant du vice propre de l'objet assuré* ».[45]
Le vice propre est une « *tare* » qui affecte la marchandise et que l'on peut définir comme étant la « *propension [d'une marchandise] à se détériorer sous l'effet d'un transport maritime effectué dans des conditions normales* ».[46]
Ce n'est pas nécessairement un défaut. Il s'agit de l'expression de la nature même de la marchandise[47], d'un principe qui lui est inhérent.[48]

Cependant, ce type d'exclusion a pu être racheté grâce à la rédaction d'une clause avantageuse pour les assurés, acceptée par les assureurs pourtant sans lien direct avec un risque de transport.

Cette clause va garantir à l'assuré un règlement des dommages et ce, même si les conclusions d'un expert à destination fait état d'un vice propre ou d'une absence, insuffisance ou inadaptation du conditionnement ou de l'emballage des facultés assurées dès lors qu'il sera en mesure de produire un certificat, émis à l'origine, par un organisme de surveillance de renom, agréant le poids et/ou la condition et/ou l'état et/ou la qualité et/ou la conformité et/ou le conditionnement des facultés assurées et ce par dérogation tant au paragraphe 3 qu'au paragraphe 4 de l'article 7 des Conditions Générales de la police française d'assurance maritime sur facultés « Tous Risques ».[49]

Dans la pratique, les certificats d'origine émis par les sociétés de surveillance reconnues telles que SGS, Bureau Veritas ou encore Intertek, mentionnent l'état, la qualité des

---

[45] C. ass., Partie Législative, Livre Ier, Titre VII, Chap.II, Section II, Art L172-18, Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992
[46] Cass. com., 9 juillet. 1996, n° 94-19.396, Bull. civ. IV, n° 216
[47] CA Alger, 20 déc. 1958, DMF 1960, p. 473
[48] CA Rouen, 28 juin 1990, n° 2151/88, Capitaine du navire « Andes » c/ Navigation et Transports ; CA Paris, 6 mai 1960, DMF 1960, p. 549
[49] Police Française d'Assurance Maritime sur Facultés (marchandises), Garantie "TOUS RISQUES » imprimé du 1er Juillet 2009

marchandises assurées, en ce qu'elles sont conformes aux spécifications du standard du pays d'origine.

Les assureurs, liés par cette clause, rembourseront à l'assuré le montant des dommages, mais selon les conclusions des experts, n'auront pas ensuite la possibilité d'introduire d'action récursoire et ainsi de pouvoir récupérer tout ou partie de l'indemnité d'assurance payée au titre de cette clause.

Ce type de clause est avancé principalement pour des produits sensibles tels que le cacao, les fruits ou le riz. Par exemple, le riz reconnu avarié par moisissure (en conteneur ou en conventionnel) à destination, l'origine du sinistre peut prêter à discussion avec les assureurs ; les dommages proviennent-ils d'un vice propre du produit, de buée de cale en container ?

La buée de cale (ou *sweat damage*) survient par condensation d'eau qui se produit sur les parois du navire ou les cloisons intérieures des conteneurs et qui engendre un dommage sur les marchandises par mouille ou moisissure.

Cette condensation, qui ressort notamment lorsque le navire passe d'une zone chaude à une zone froide, peut résulter de « *l'état hygrométrique de l'air ou encore de la nature de certaines marchandises qui ont tendance à s'échauffer* ».[50]

En effet, les assureurs ont tenté de soutenir que les dommages qui en résulteraient, ne découleraient pas d'un aléa de transport mais du taux d'humidité du produit au départ ayant provoqué le phénomène de condensation et donc d'un vice propre. Les expéditions de riz donnent souvent lieu à des contentieux dans lesquels la nature des dommages constatés au déchargement, conduit à évoquer, selon le cas la qualité de la cargaison et son aptitude à supporter les aléas du transport, le vice propre de la marchandise.

La Cour d'Appel d'Aix-en-Provence dans un arrêt du 4 novembre 1999, a statué que la condensation excessive survenue en cours de voyage, susceptible d'expliquer les dommages, résulte du manque de soin du transporteur qui s'est « *abstenu de prendre les précautions nécessaires au chargement, à la ventilation et même au contrôle de la marchandise alors que ce type de sinistre est suffisamment prévisible* ».[51]

Les juridictions anglaises ont rendu, le 5 décembre 2018, une décision « VOLCAFE » allant dans ce sens. La Cour Suprême du Royaume-Uni affirme le principe que le transporteur maritime, alors même « *qu'il fait la preuve du cas excepté de vice propre de la marchandise transportée (nature spéciale ou vice propre) »* de la Convention de 1924 pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement*, « a la charge de*

[50] CA Rouen, 28 juin 1990, no 2151/88, Capitaine du navire « Andes » et a. c/ Navigation & Transports et a.
[51] CA Aix En Provence, 2ème Ch., 4 novembre 1999, Navire Marinier

prouver qu'il a pris soin de protéger la marchandise qui lui a été confiée contre le dommage résultant de ce vice ».[52]

La cour a admis qu'une « *prédisposition au dommage, propre à la chose transportée, mais qui se développe ou vient à se manifester par la faute du transporteur, ne peut être considérée comme un vice propre libérant le transporteur de sa responsabilité ».*[53]

Cet arrêt est important notamment pour les expéditions transportées via les compagnies maritimes Maersk ou MSC mais également pour les transports de Charte-Partie qui prévoit quasi systématiquement le recours à l'arbitrage à Londres pour tout litige.

Bien que des décisions aient été favorables aux intérêts cargaisons, cette sinistralité fréquente fait, systématiquement l'objet de contentieux, et ce quel que soit leur montant, privant ainsi les assureurs de recours satisfaisant sur ce type de risques.

Cette typologie de dommages est difficilement durable à long terme et les assureurs seront dans l'obligation de revoir le *wording* de ces clauses afin d'atténuer le risque et de limiter l'impact de ce type de sinistre dans leur L/R, en gardant en réserve la probabilité de **survenance de sinistres majeurs (Section 2)**.

Section 2 : Les sinistres dits « impactants »

Deux typologies de sinistres peuvent impacter les résultats des compagnies d'assurances : les sinistres importants par leur montant et ceux qui le sont par leur récurrence.

Les actuaires des compagnies d'assurances ont construit des modèles basés sur l'historique et les probabilités de survenance d'évènements majeurs en transport comme en stockage.

Le risque de survenance de sinistres importants, qu'ils résultent d'une catastrophe naturelle ou qu'ils aient pour origine la main de l'homme, augmente de manière significative dans le cas de contrat couvrant un seul site. De nombreuses pertes en stockage résultant de catastrophes naturelles (incluant ouragans, tremblements de terre et inondations) sont à déplorer en 2017 et 2018. Il en va de même pour les nombreux sinistres causés par des incendies sur les douze derniers mois.

Patrick Lagadec, a inventé le terme de « *risque technologique majeur* » pour qualifier ces risques dont « *les conséquences sont potentiellement très importantes mais dont la probabilité de se produire est petite ».* [54] Ces nouveaux risques sont rares, mais susceptibles de se produire à n'importe quel moment et sont plus communément appelés **évènements majeurs (I)**. Ces sinistres peuvent se produire à n'importe quel moment et

[52] P. Bonassies, Affaire Volcafe v. CSAV, DMF 2019, no 810, 148,

[53] DMF N°23, Lamy, Hors-Série, Transporteur Responsabilité. Cas excepté. Vice propre de la marchandise. §95, p. 75, 1er Juin 2019

[54] P. Lagadec, *La civilisation du risque : catastrophes technologiques et responsabilité sociale*, 1981

engendrer d'importants dommages. Parallèlement, les assureurs doivent également faire face à des avaries particulières, statistiquement prévisibles, appelés **sinistralité de fréquence (II)**.

I – Les évènements majeurs

De manière très générale, on distingue dans le fret maritime le transport en conventionnel (marchandises en vrac ou conditionnées) et le transport en conteneur. Lors d'un chargement en conventionnel, la marchandise pourra être directement chargée sur le navire avec des emballages légers, autre que des emballages ponctuels alors que pour un transport en vrac, la marchandise sera non conditionnée et chargée directement dans les cales du navire.

Le conteneur est un mode de transport de marchandises incontournable. Il représente aujourd'hui 90 % du trafic mondial de marchandises et les volumes de marchandises transportées dans le monde[55] ne cessent d'augmenter sur des navires de plus en plus imposants. Ainsi, il pèse une menace constante d'un évènement majeur dont les causes principales sont des mauvaises conditions climatiques, des échouages et le risque de départ de feu et d'explosion.

Ce fut d'ailleurs le cas lors des incendies survenus à bord du MSC Flaminia, en 2012, sur le Maersk Karachi en 2016, ou encore sur le Maersk Honam en mars 2018.

Pour l'année 2016, les assureurs ont dû verser des indemnités s'élevant à 2,16 Milliards d'euros[56] dont une large partie a été versée au profit des intérêts cargaison.

Alors que la conteneurisation est de plus en plus utilisée pour le transport maritime mondial, le conventionnel reste réservé au transport de certains types de marchandises présentant des volumes assez conséquents ne pouvant pas être empotés en conteneurs.

La capacité de transport de conteneurs a quasiment doublé en 10 ans, générant ainsi des pertes importantes en cas d'incendie ou explosions à bord. Plus de 170 incendies ont été déclarés en 2018 principalement dû à de mauvaises déclarations de cargaison (produits dangereux).

Ainsi les incendies à bord de grands porte-conteneurs ou les accidents de bateaux transportant des voitures peuvent causer des centaines de millions de dollars de dommages.

---

[55] Golden Trade, *le transport de marchandise en conteneur, quels sont les avantages ?*

[56] G.Sequera Martins, Argus de l'assurance, *Assurance Maritime : la tech sur le pont*, 08.11.2018

Selon l'assureur AGCS, « *la collision entre un grand paquebot de croisière et un porte-conteneurs entraînant la perte des deux navires ainsi qu'une pollution dans une zone environnementale sensible - pourrait même causer un sinistre à 4 milliards dollars* ».[57]

Ces évènements exceptionnels peuvent conduire les armateurs à déclarer leur navire, en avarie commune suivant l'ampleur de la situation et si les conditions sont remplies.

L'avarie commune recouvre l'acte d'avarie commune en tant que sacrifice ou dépense fait intentionnellement et volontairement dans le but de sauver d'un danger commun, le navire, le chargement et le fret. La contribution d'avarie commune est une répartition de la perte entre ceux qui ont bénéficié de cet acte[58]. L'avarie commune est règlementée par les articles L.5133-1 et suivants du code des transports en droit interne et par les règles d'York et d'Anvers élaborées par le Comité Maritime International.

Avec une large part de transport par voie maritime, il arrive encore, et malgré leurs équipements de pointes, que de nombreux navires se retrouvent échoués en entrant ou en sortant d'un port de commerce.

L'échouement, risque maritime pris en charge par les assureurs selon l'article L172-11 du code des assurances, peut également faire supporter aux assureurs marchandises de nombreux frais lorsque le navire est déclaré en avarie commune et que le commandant signe un contrat d'assistance avec une société de sauvetage.

La rémunération des sauveteurs va dépendre de plusieurs critères d'évaluation listés dans l'article 13 de la Convention Internationale de 1989 sur l'assistance.

Dans le cadre de l'avarie commune, les intérêts cargaison et donc leurs assureurs, vont supporter une partie de ces frais pouvant représenter des montants très élevés.

Ainsi dans une affaire de 2011, le navire ISHTAR, transportant 10.000 tonnes de riz en vrac, s'est échoué sur un rocher en rade du port de Freetown en Sierra Leone, les assureurs facultés ont contribué pour un montant de 4.570.000 de dollars US alors que les dommages propres à la marchandise s'élevaient seulement à 400.000 de dollars US.[59]

Autre évènement marquant de ces dernières années, l'explosion du port de Tianjin en Chine, en août 2015. Cette catastrophe humaine (165 morts et plus de 800 blessés) est due au stockage de produits chimiques dangereux. Suite à un incendie, une première explosion a eu lieu dans l'entrepôt. Des projectiles enflammés sont à l'origine d'une deuxième explosion beaucoup plus importante.

---

[57] L.Thévenin, Les Ecchos, *Maritime : les risques qui inquiètent les assureurs*, 4 juin 2019
[58] CNUCED, *l'avarie commune, étude préliminaire*, 19 août 1991
[59] M/V Ishtar, dossier sinistre du Groupe Eyssautier 201059957, évènement du 7 août 2011

Cet évènement causa probablement la plus grande perte de l'histoire sur le marché facultés, perte estimée à 6 Milliards de dollars US, dont plus de la moitié serait à la charge de l'assurance et de la réassurance maritime, la branche transports prenant le relais des polices dommages du constructeur dès que le bien assuré sort de l'usine.[60]

Les constructions gigantesques commandées par de nombreux armateurs et la hausse continue des valeurs accumulées dans les ports et les zones de stockage, ne peuvent qu'aggraver la sinistralité sur ces grands risques.

Cependant il est à noter que l'année 2018 enregistre le meilleur résultat depuis 20 ans, avec seulement 46 sinistres ayant entrainé la perte des navires. « *Cette baisse est due à une diminution significative des sinistres, dans la zone la plus exposée, l'Asie du Sud-Est, et à une réduction de moitié des sinistres liée aux conditions météorologiques, au cours d'une année moins touchée par les ouragans et les typhons ».*[61]

D'une manière globale, les catastrophes naturelles (aussi connues sous l'abréviation CAT NAT) ont provoqué, dans le monde, la mort ou la disparition de plus de 5.000 personnes et générées 40 milliards de dollars US de pertes au premier semestre de l'année 2019, selon les estimations du réassureur Swiss Re.[62]
De leur côté, les assureurs facultés, qui ne sont pas des assureurs « *property* » (assureurs de biens), ont du mal à piloter leur exposition stockage face à la fréquence des CAT NAT. Les tarifs sont bien moins élevés en stockage que sur le marché IARD (incendies, accidents et risques divers pour les biens), et leurs accumulations dans les différentes zones géographiques, les exposent plus largement d'autant que les polices d'assurance facultés prévoient en général une couverture applicable par lieu de stockage et non par évènement.

L'année 2019 a connu neuf incendies de navires qui ont tragiquement entraîné des pertes de vie, des blessures, des dommages environnementaux et des pertes de marchandises.

Ainsi, le Professeur Philippe Delebecque s'est interrogé sur les dispositions juridiques existantes en matière de gestion de « sinistres majeurs ». Le droit des assurances a créé des dispositions spécifiques comme la loi de 1982 sur les catastrophes naturelles mais il n'en est pas de même pour le droit des transports. « *Néanmoins, qu'il s'agisse d'accidents corporels (déraillement, carambolage, « crash » aérien, naufrage) ou matériels (marées noires), la démarche est finalement toujours la même, il s'agit de trouver le responsable et d'indemniser les victimes. Que ce soit à la suite d'un naufrage, abordage, échouement,*

[60] H-M Thomas, Argus de l'assurance, *Catastrophe de Tianjin un coup d'alerte pour les assureurs maritimes*, 08 Février 2016
[61] H-M Thomas, Argus de l'assurance, *Catastrophe de Tianjin un coup d'alerte pour les assureurs maritimes*, 08 Février 2016
[62] J.Raynal, La Tribune, Catastrophes naturelles : des milliards de pertes et le régime d'indemnisation remis en cause, 19 août 2019

explosion, incendie ou « toute autre sinistre majeur », le transporteur maritime, tenu d'une obligation de résultat, sera présumé responsable ».[63]
Le concept de « sinistre majeur » est donc une particularité du droit maritime.[63]

La probabilité de survenance des évènements majeurs est un risque que les compagnies d'assurances doivent provisionner mais elles sont également impactées par **une sinistralité de fréquence (II)** sur certaines affaires notamment.

II – La sinistralité de fréquence

Le transport maritime représente plus de 90% du commerce mondial en volume. La sinistralité en milieu maritime est par conséquent omniprésente, que la marchandise soit acheminée en conventionnel (vrac / sac) ou par conteneur.

Le droit maritime, donne à l'avarie un sens beaucoup plus large. L'avarie maritime concerne à la fois les dommages matériels au navire et à sa cargaison, mais aussi certaines dépenses accidentelles engagées pendant le voyage en faveur du navire et/ou de sa cargaison. Parmi ces typologies d'avaries, les avaries particulières représentent majoritairement les pertes matérielles et dommages, subis par la marchandise en cours de transport, de manutention, ou encore pendant son stockage, elles constituent la sinistralité de fréquence.

Ces risques peuvent être directs, c'est-à-dire les dommages liés au transport, à la manutention et à l'entreposage et indirects, à savoir les frais supplémentaires exposés par l'assuré ou l'assureur en cas de sinistre ou encore de pertes de marché.

L'identification des risques directs peut être difficile car il est parfois compliqué de savoir à quel moment ils vont se produire mais la réalisation de ces risques va engendrer ces avaries particulières.

Les risques de transport et de stockage, à l'origine de dommages, sont bien souvent toujours de même nature (vol, disparition, avaries…) mais leur importance peut augmenter en fonction de l'environnement politique et social des ports de déchargement (vol impliquant des acteurs locaux) et de la législation locale.

Ainsi, lorsque les sociétés de manutention au port de déchargement sont Etatiques, il est difficile pour les réceptionnaires des cargaisons de maîtriser à la fois les opérations de déchargement mais également d'acheminement en magasin. Les manutentionnaires leur sont imposés, qu'ils travaillent bien ou mal, et cette situation locale est souvent à l'origine de nombreux pillages comme c'est le cas au Libéria par exemple.

[63] La Frenchcom, le *sinistre majeur, la gestion de crise et le droit des transports*, 28 Janvier 2012

Ainsi chaque expédition donnera alors lieu à un sinistre dont l'origine peut prendre naissance soit à bord des navires (manquants, entrée d'eau) soit au port de destination (pillage, sacs déchirés…).

En effet, le volume d'affaires assuré par voie maritime, engendre une sinistralité attritionnelle, c'est-à-dire des sinistres de forte fréquence et de montants plus ou moins faibles.[64]

La multiplicité de tous ces sinistres représente les dossiers de réclamations qui sont soumis et indemnisés par les assureurs sous réserve des clauses et conditions de la police.

Les contrats d'assurance facultés offraient des garanties de plus en plus larges, des plafonds d'indemnisation plus importants, des franchises plus basses, le tout à des prix très compétitifs. Ils se retrouvent donc à indemniser systématiquement des sinistres qui entrent dans leur champ de couverture mais dont certains ne sont pas des sinistres « de transport » au sens strict du terme.

Cette sinistralité récurrente n'était donc pas proportionnelle au volume des primes encaissées. Si elle était en « *adéquation avec des niveaux de primes d'assurance permettant de dégager des provisions pour majeurs, la réaction des assureurs face à ces sinistres serait moins radicale ».*[65]

Les dommages survenus à l'intérieur des conteneurs caractérisent cette sinistralité de fréquence qui peut nuire à l'équilibre d'une police d'assurance. Les taux appliqués sont très bas et les valeurs d'assurance sont de plus en plus élevées.

On peut noter par exemple qu'un conteneur d'avocats rapporte en prime d'assurance environ 300 euros pour une valeur assurée de 40 000 euros.
Par conséquent en cas de perte totale l'assureur aura d'un loss ratio sur cette expédition de 800%.

Un autre phénomène qui a suscité de nombreux débats concernant notamment le caractère aléatoire du contrat d'assurance est la condensation dans des conteneurs de riz. Les compagnies maritimes ont tendance à allonger les durées de transit prévues initialement, avec des transbordements multiples, et notamment à Salalah qui dispose d'immenses portiques d'une portée de 53 mètres, permettant ainsi d'accueillir les plus grands porte-conteneurs.

Or la logistique sur place est souvent problématique : les conteneurs stationnant plusieurs jours, voire semaines, en attente de rechargement, favorisant ainsi le développement de la condensation et engendrant de nombreuses avaries. Les transits bien trop longs par

[64] M.ITTAH, Mémoire « Calibrage de la sinistralité non vie – Cotation et optimisation de la réassurance non proportionnelle », 29/09/2016
[65] P.Deleplanque, Siaci Saint-Honoré, note de conjoncture, 2018

rapport aux délais annoncés, dans une atmosphère chaude et humide, la condensation devient inévitable.

En 2017 il a été constaté que pour le même assuré, 32 expéditions sur 58 avaient souffert de dommages par condensation, soit plus de la moitié des expéditions.
Les assureurs ont eu à supporter, des dommages par moisissure d'un montant d'environ 1 600 000 de dollars US alors qu'ils avaient perçu 20 500 de dollars US de primes d'assurance dégageant un ratio sinistre sur prime de 8522 %. Bien entendu ce type d'affaire entrera dans la globalité du compte et donc le L/R sera amélioré par des expéditions avec peu ou pas de dommages.

Ainsi, la prise en charge de toutes ces avaries, découlant ou pas du transport maritime, va contribuer à une dégradation des statistiques. Bien entendu, les risques doivent satisfaire la condition de ne pas avoir été créés par l'assuré lui-même.

L'assureur ne répond donc « *ni des fautes intentionnelles ou inexcusables de l'assuré, ni des dommages dus à un manque de soins raisonnables de sa part pour mettre les objets à l'abri des risques survenus* »[66] (art. L. 172-13 du C. ass.).

Face aux évènements tragiques du passé et à cette sinistralité récurrente auxquels ils doivent faire face, les assureurs ont eu la volonté de revenir à un équilibre plus technique et vont entamer leur stratégie de **redressement les lignes *marine cargo* (Chapitre II)**.

[66] C.ass., Partie Legislative, Livre Ier, Titre VII, Chap.II, Section II, Art L172-13, Modifié par Décret 85-863 1985-08-02 art. 2 II JORF 15 août 1985 , Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992

CHAPITRE II – LES CONSEQUENCES : LE REDRESSEMENT DES LIGNES DE SOUSCRIPTION MARINE CARGO

Les évolutions et les expériences difficiles de ces dernières années ont amené les assureurs à reconsidérer leur vision des risques assurés.

Parallèlement et au regard de la crise de 2007, la Commission Européenne a adopté des normes plus strictes en matière de règles prudentielles pour les banques et les assureurs. Le marché de l'assurance va, tout comme le marché bancaire, voir sa réglementation s'adapter aux risques avec cette réforme règlementaire Européenne appelée Solvabilité II.[67] « *Les entreprises d'assurances doivent désormais respecter des règles dites « prudentielles » qui les contraignent notamment à mettre en adéquation leur niveau de fonds propres avec les risques auxquels elles sont confrontées »*[68].

Ainsi pour chaque assureur et réassureur, l'objectif principal est l'adéquation entre les risques liés à l'activité d'assurance et le capital alloué pour couvrir ces mêmes risques, ce qui n'était pas le cas par le passé.

Aujourd'hui, elles doivent donc justifier d'un capital minimum appelé marge de solvabilité. Ce capital minimum est « *destiné à garantir les engagements vis-à-vis des assurés et à leur permettre de faire face aux aléas inhérents à l'activité d'assurance »*.[69]

Elle renforce l'obligation qu'ont les assureurs d'informer de façon constante leur autorité de contrôle, via la constitution de rapports sur la maîtrise des risques internes à la compagnie.

Les assureurs français sont donc contraints d'appliquer désormais une politique de **souscription restrictive en marine cargo (Section I)** dont l'objectif est de mieux comprendre et maîtriser les risques mais surtout **d'imposer leur choix** pour **limiter leurs engagements** lorsqu'il s'agit de **risques sensibles (Section II).**

[67] Directive 2009/138/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009

[68] Maxel, Comment évalue-t-on la qualité financière d'une compagnie d'assurances ?, Janvier 2015

[69] Argus de l'assurance, *Solvabilité II enfin expliqué clairement*, 15.06.2012

Section 1 : Une politique de souscription restrictive

L'article R.343-1 du Code des assurances prévoit que les assureurs sont tenus de constituer des : « *provisions techniques suffisantes pour le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des assurés ou bénéficiaires des contrats* ». Ainsi le montant des estimations de sinistres à payer doit se faire par exercice.[70]

Il y a quelques années, les résultats techniques purs (*Loss Ratio*) n'étaient pas la principale préoccupation des assureurs car ils arrivaient à démontrer de bons résultats en incluant dans leur ratio combiné, des résultats financiers (primes qui sont placées sur les marchés et dans divers investissements et qui rapportaient de l'argent). Comme évoqué précédemment, sur les dernières années, les taux n'étaient pas au plus haut et les résultats financiers ont par conséquent chuté.

Les assureurs ont dû provisionner les sinistres de façon beaucoup plus drastique que dans le passé en immobilisant une part plus importante de leurs capitaux tenant compte de la demande d'augmentation des fonds propres de chaque assureur, et **impactant** ainsi **l'ensemble du marché de l'assurance et de la réassurance (I)**. Toutefois les pertes gigantesques des dernières années et le volume de primes insuffisant ont engendré la fermeture des lignes marine cargo chez certaines compagnies d'assurance, **diminuant** ainsi les **capacités de souscription (II)**.

I - Impact sur le marché de l'assurance et de la réassurance

Après une quinzaine d'année de baisse sur les programmes facultés, les compagnies ont désormais entamé le redressement de leur ligne cargo par un rattrapage technique de certains contrats.
Ils doivent, en effet, faire face à des loss ratio dégradés dus à une forte sinistralité, qui ne peuvent plus être compensés avec les placements financiers à cause des taux bas et n'ont donc plus d'autre choix que de redresser leurs résultats.

Chaque année les compagnies d'assurance vont devoir estimer les risques auxquels elles s'exposent, selon quelle fréquence et quelle probabilité afin de se faire garantir par un autre assureur, par le biais d'un traité de réassurance.

[70] C.ass., Partie Règlementaire, Livre III, Titre III, Chap.Ier, Section III, §3, art.R.331-15, Modifié par LOI n°2013-672 du 26 juillet 2013 - art. 24 (V), Abrogé par DÉCRET n°2015-513 du 7 mai 2015 - art. 8

La réassurance va permettre aux compagnies d'assurance de transférer une partie de leurs risques et de se prémunir contre la survenance d'événements majeurs qui pourraient mettre en péril leur solvabilité

Malheureusement, l'augmentation de la fréquence des évènements majeurs (catastrophes naturelles notamment) a touché les plans de réassurance engendrant ainsi une augmentation des taux de couverture de réassurance afin que les assureurs puissent conserver une couverture équivalente. La sinistralité majeure récente (incendies, ouragans, typhon...) a révélé une mauvaise estimation des risques entrainant des difficultés pour les réassureurs de dégager des marges significatives.

« L'approche classique de souscription du risque a été délaissée au profit d'une approche basée exclusivement sur la modélisation, ce qui a conduit les réassureurs à de lourdes pertes. Le ratio combiné a atteint 110,1 % en 2017 (avec un taux sinistre à primes de 76,5 %) puis 102,2% en 2018 (avec un taux sinistre à primes de 68,2 %). Le ratio combiné moyen des cinq dernières années s'établit à 97,5 % ».[71] La modélisation des risques va permettre de mesurer la survenance d'événements. Même si la modélisation des risques ne peut pas prédire une « catastrophe » de façon exacte, elle peut être utile pour en réduire les effets en imaginant des scénarios potentiels.

Ces mesures du risque ne sont pas infaillibles car elles ne peuvent pas évaluer tous les risques. « *La modélisation est une manière formalisée et mathématique d'approcher la réalité, l'incertitude en est une variable ».*[72]

Les risques considérés comme techniques (stockage et transit par exemple) sont plus encadrés et font l'objet d'analyses préalables attentives et de réévaluation de prime se matérialisant par la mise en place de franchise, la modification de clauses encadrant les garanties, des mesures de prévention voire des *warranties*[73] et ils demandent de plus en plus une mise à jour des risques à couvrir en cours d'année.

Les assureurs doivent donc pourvoir démontrer une certaine profitabilité des affaires et retrouver une situation financière satisfaisante, leur permettant d'atteindre un équilibre technique et ainsi de gérer des expositions plus importantes sur les facultés.

Contraints par un cadre réglementaire strict (Solvabilité II), les assureurs ont l'obligation de provisionner de façon beaucoup plus rigoureuse que dans le passé et doivent procéder à une immobilisation plus importante de capitaux.

La forte concurrence entre réassureurs, la hausse de la sinistralité, la volatilité des marchés financiers et la baisse des taux d'intérêts ont négativement impacté la rentabilité du marché.

---

[71] Atlas Magazine, *Réassurance : évolution de la sinistralité et du ROE*, 29.11.2019

[72] AB.Audit, Pyrite, *La modélisation du risque*, 9 Février 2018

[73] Traduction : condition à remplir pour avoir accès à la garantie

Les assureurs doivent maîtriser plus précisément leurs accumulations et doivent être à même de justifier leur souscription.
Cet état de fait a engendré la fermeture de guichets, à l'inverse de la surcapacité de ces dernières années et par conséquent **une réduction des capacités de souscription des assureurs et réassureurs (II)**.

II - Réduction de la capacité de souscription des assureurs et réassureurs

Pour la première fois depuis près de vingt ans, le marché de l'assurance connaît une hausse systématique des tarifs, très souvent accompagnée d'une baisse de la capacité des assureurs et des réassureurs.

Un durcissement du marché est constaté depuis fin 2018 en particulier sur les affaires sensibles ayant une sinistralité dégradée, un niveau de prévention insuffisant et des possibles expositions aux catastrophes. Le marché mondial représentait 28,9 Milliards de dollars US de cotisations mais les Lloyds, à Londres, référence en matière d'assurance facultés, ont affiché des ratios combinés d'environ 140%. La même situation est observée chez certains assureurs qui décident « *de ne plus s'intéresser aux branches maritimes cargo »*[74].

Les assureurs facultés n'ont pas eu d'autre choix que d'entamer le redressement de leurs portefeuilles.

À Londres, à la première vague de réductions de capacité survenue en 2018 a succédé une seconde, plus forte, touchant plusieurs secteurs du marché. Une dizaine de syndicats des Lloyd's ont stoppé toute souscription et d'autres se sont vu imposer des réductions du volume de primes à souscrire, tout en poursuivant des redressements tarifaires.

Plusieurs compagnies d'assurance ont également fermé leur branche marine comme Swiss Ré ou encore Allianz, qui s'apprête à reconsidérer ses affaires liées au transport maritime.

Les compagnies opèrent des restructurations de portefeuille en privilégiant les affaires industrielles ou *general cargo* et sortant de certains domaines ou encore en réduisant leurs parts afin de diminuer leur exposition aux pics de sinistralité.

D'autre part, la règlementation prudentielle Solvabilité II, entrée en vigueur le 1er janvier 2016, exige une quantité en fond propre plus importante que la première version.

Cette directive européenne relève le niveau des fonds propres et capitaux pour qu'il soit conforme au niveau de risque géré par les sociétés et mutuelles d'assurance et s'appuie

[74] M.C Carrère, l'Argus de l'assurance, *Assurance transports : Paris concurrence Londres sur le maritime*, 26.03.2020

notamment sur un pilier qui détermine les exigences de capital qui s'appliquent aux assureurs.
Les deux exigences de capital sont, tout d'abord, le Capital Minimum Requis[75] (CMR) qui se définit comme le montant de fonds propres en deçà duquel les preneurs et bénéficiaires seraient exposés à un niveau de risque inacceptable.

Et ensuite, le Capital de Solvabilité Requis[75] (CSR) qui correspond à l'objectif de capital cible nécessaire pour absorber un risque majeur.

Le CMR appelé aussi marge de solvabilité, est destiné à assurer la solvabilité des assureurs c'est-à-dire garantir leurs engagements vis-à-vis des assurés et ainsi faire face aux aléas liés à leur activité d'assureur.
Ces indicateurs sont touchés directement par les risques liés aux contrats d'assurance (sinistralité) et par les choix financiers et opérationnels de l'assureur (par exemple les stratégies d'investissement ou le montant des frais).

L'article 100 de la directive prévoit ainsi : « *Les États membres exigent que les entreprises d'assurance et de réassurance détiennent des fonds propres éligibles couvrant le capital de solvabilité requis.* »

Le fondement du CSR est l'exposition aux risques et comprend tous les risques liés à l'activité de la compagnie, à savoir principalement : le risque de souscription, le risque de crédit, le risque opérationnel, le risque de liquidité et le risque de marché. Une compagnie qui ne serait pas en mesure de démontrer que son niveau de fonds propres est suffisant pour couvrir ces risques devra soumettre à « *son autorité de contrôle pour approbation un plan précisant comment et quand elle pourra à nouveau respecter ces critères* ».[76]

C'est ainsi que des opérations fusion-acquisition d'assureurs s'opèrent, dont la plus emblématique est le rachat d'XL par AXA devenant ainsi le leader mondial des assureurs (ou encore Navigator par BDM). Ils vont mettre en commun leurs fonds propres et maintenir le niveau d'exigence du Capital Minimum Requis.
Les assureurs et réassureurs n'ont donc pas d'autre choix que d'évaluer leurs risques et de s'assurer qu'ils ont suffisamment de fonds propres pour les couvrir. Le marché assurantiel se solidifie mais se rétrécit.

Face à Londres qui ne peut plus absorber les mêmes capacités et face aux exigences règlementaires, l'appétit des assureurs devient plus sélectif.

[75] G.Vial, l'Argus de l'assurance, *les trois piliers de Solvabilité 2*, 21.07.2016
[76] Wilkipedia, *Solvabilité 2*, 25 avril 2020

Section 2 : Entrée dans une ère de marché très sélectif

Ce changement de marché signifie que les assureurs deviennent de plus en plus exigeants et sélectifs.

Les départements « souscription et sinistres » vont ainsi choisir les risques qu'ils veulent poursuivre avec des adaptations adéquates. Ils vont donc se séparer de comptes déficitaires ou présentant un niveau de risques élevé.

L'objectif des assureurs est de privilégier l'investissement dans la prévention et la gestion des risques.

On constate que le changement de positon s'opère de manière ciblée dès 2019. Les assureurs sanctionnent les comptes sinistrés ou décident de **sortir de certaines branches** qu'ils jugent **trop risquées (I)**.

Les assureurs veulent limiter leurs expositions et refusent d'accepter 100 % d'une même capacité pour un même client.
Les assurés devront accepter les augmentations de taux et voir ainsi leurs conditions renégociées.

Désormais en position de force, les assureurs ont élevé leur niveau d'exigence vis-à-vis de leurs assurés et surtout concernant **leurs choix sur les différentes partenaires** entrant en jeu dans la chaine du transport et du transit/stockage **(II).**

I – Une diminution des expositions des assureurs sur certaines affaires

La hausse du marché de l'assurance est focalisée sur des branches d'assurances identifiées et sur les activités sinistrées et/ou à forte exposition.

Il est toutefois quasiment impossible de maîtriser parfaitement le risque, l'assureur va donc s'appuyer sur la prévention. Il est donc important pour l'assureur, que son assuré mette tout en œuvre pour maîtriser au maximum ses risques assurables.

D'un point de vue technique, les compagnies d'assurance sont donc de plus en plus exigeantes et mettent en place des systèmes d'évaluation leur permettant d'analyser leur exposition en fonction des risques qui leur sont soumis.

Les souscripteurs ont désormais l'obligation de faire analyser les demandes des assurés, par des experts, internes aux compagnies, et de se prononcer sur les recommandations à mettre en place.

A défaut du suivi des recommandations par les assurés, les assureurs limiteront leur garantie en excluant les risques qui n'ont pas fait l'objet du suivi de ces recommandations.

D'un point de vue juridique, il en va de même pour leurs expositions. En effet, face à une situation complexe débouchant sur un sinistre important, les assureurs vont, avant même d'être subrogés, vouloir anticiper les chances de succès du recours. Ainsi, leur priorité est de mettre en place les mesures juridiques adéquates qui leur permettront d'obtenir réparation à l'égard des tiers responsables. Ils vont donc exiger, à travers le courtier, des assurés et ou propriétaires des marchandises d'initier les actions juridiques nécessaires à la préservation de leurs intérêts.

Par ailleurs et compte tenu des sinistres d'envergure survenus ces dernières années, les assureurs sont désormais dans l'obligation de réviser certaines clauses des polices et de se séparer de certaines affaires afin de réduire leur exposition. Ils souhaitent donc que les contrats soient désormais mieux encadrés

Le marché s'est tendu et le placement de certaines affaires est devenu très difficile.

En effet, le mot d'ordre est désormais de se protéger pour revenir à des résultats techniques et profitables. La souplesse du passé, fait désormais place à un encadrement plus restrictif.

Ainsi, la clause *misappropriation*, que nous avons vu précédemment, a été renégociée et limitée, pour de nombreuses polices, en termes d'exposition pour les assureurs et de montant par évènement. D'autres assureurs comme AIG ont décidé de sortir de certains contrats n'étant plus en mesure de proposer ce type de couverture, indispensable pourtant pour la plupart des grandes sociétés de négoce.

Par ailleurs et fort de leur expérience du passé, certaines clauses d'exclusion font alors leur apparition, telle que la clause « *Aflatoxins*[77] *et Ambrosia* »[78]. Les pertes et/ou dommages à l'objet assuré imputables aux aflatoxines et/ou à l'ambroisie sont exclus et ne pourront plus être indemnisés par les assureurs, même s'ils ont pris naissance lors du voyage maritime. Seuls les frais découlant de tels dommages pourront être pris en charge par les assureurs dans une certaine limite.

L'expérience a montré qu'aujourd'hui les assureurs, en règle générale, ne sont plus attirés par les affaires de riz par exemple. Malgré le volume de prime important que ces affaires peuvent générer, la sinistralité de fréquence est tellement importante qu'ils préfèrent s'orienter vers d'autres secteurs.

---

[77] Ministère des solidarités et de la Santé : Ambrosia artemisiifolia est une plantes invasives capables de se développer rapidement dans de nombreux milieux comme les parcelles agricoles. Leur pollen, émis en fin d'été, provoque de fortes réactions allergiques (rhinites, etc.) chez les personnes sensibles. C'est également une menace pour l'agriculture ; 27 mars 2018

[78] NOVAKITS ; Tests et Standars Contaminents : Les Aflatoxines sont des mycotoxines de stockage produites par deux espèces de moisissure. Ces mycotoxines se développent sous certaines conditions de températures et d'humidité. On les retrouve dans différentes denrées alimentaires humaines tels que les Céréales et le Maïs par exemple. Elles sont dites génotoxiques et carcinogènes, expliquant l'importance de protéger le consommateur d'une concentration élevée pouvant nuire à sa santé.

Ainsi de grandes compagnies comme AXA-XL souhaitait développer des secteurs de spécialité comme le « *fine art* »[79] où les niveaux de prime sont beaucoup plus bas mais où la sinistralité est très faible, voire inexistante.

Il y a aussi une multiplication des petits contrats que les assureurs essaient de souscrire en masse via les nouvelles technologies. Ils préfèrent s'orienter vers du volume avec de petits assurés ou dans des niches méconnues où la sinistralité sera faible. Ils sont désormais **plus exigeants sur le choix des partenaires des assurés (II)**.

II – Une volonté des assureurs d'augmenter leurs exigences sur le choix des partenaires des assurés

Aujourd'hui les assureurs sont clairement en position de force vis-à-vis des assurés et de leur courtier, ce qui n'était pas vraiment le cas par le passé. Ils peuvent désormais adopter une position plus conservatrice et se permettre de sélectionner leurs assurés et leurs partenaires.

Leur impératif est de revenir à des résultats techniques et de réduire considérablement la sinistralité de leurs affaires, notamment concernant les risques accessoires au voyage maritime d'un point de vue contractuel et doivent également composer avec les exigences de conformité imposées par la réglementation Européenne.

Au niveau contractuel, le contrat de tierce détention ou CMA[80], est l'un des documents qui fait l'objet d'une analyse poussée par les assureurs.
Par exemple, pour les périodes de stockage, les contrats de tierce détention sont systématiquement analysés afin de vérifier d'une part, quelles parties sont impliquées dans le contrat et d'autre part, quelles sont les clauses de responsabilité. Ces contrats lient principalement l'assuré, la banque qui finance l'opération et une société de tierce détention.
Même s'ils ne sont pas partie au contrat, les assureurs vont émettre des recommandations sur les clauses du contrat afin d'une part, de protéger les intérêts de l'assuré et d'autre part, de limiter leur exposition en cas de sinistre. En cas d'indemnisation, certaines clauses pourraient leur être opposables, telles que les clauses de renonciation à recours, ce qui pourrait alors limiter leur action pour récupérer tout ou partie des montants indemnisés.

De plus, bien que les sociétés mères se situent souvent en Europe, les contrats de tierce détention sont en général établis avec les entités locales (africaines généralement pour les cargaisons de riz). Ainsi, nous constatons que les clauses d'arbitrage prévues aux contrats en cas de litige renvoient à la loi locale du pays dans lequel le contrat sera exécuté.

[79] Beaux-arts
[80] Collateral Management Agreement

Les assureurs devront alors initier leur action dans un pays qui leur est totalement étranger, juridiquement parlant, et où les procédures ont tendance à s'éterniser, sans toutefois être sûr de leur chance de succès.

Les sociétés de tierce détention ont également tendance à limiter leur responsabilité principalement en cas de dommages ou de disparition. On notera d'ailleurs que les contrats émis par la société ACE GLOBAL prévoient «*ACE Global shall not be liable howsoever if the shortage or quantity of Goods lost or damaged from improperly released does not exceed 3% of the quantity / weigh of Goods covered by Goods Receipt Notes/invoice documents at the time of discovery by the Supplier and/or the Buyer of such Shortage or other loss or damage, even in the event that it does exceed the said percentage, unless such loss , damage or delay is cause by the failure of ACE to exercise the ordinary care and diligence required by the law* ».[81]

Ce qui signifie qu'une franchise de 3% des marchandises reçues en entrepôt est applicable en cas de manquants ou dommages et même si ce pourcentage est dépassé il faudra alors prouver la faute du tiers détenteur. En cas de disparition de marchandise, il devient alors très difficile d'apporter une telle preuve et particulièrement dans certains pays d'Afrique.

D'autre part, nous constatons que ces dernières années, les assureurs évoluent dans un environnement économique complexe et règlementé en terme de conformité.

De plus, ils ont dû mettre l'accent sur la conformité (*compliance*) afin de répondre aux obligations réglementaires. Déjà prévue par les règles de Solvabilité II (l'assureur se doit de mettre en place un système de gestion sain permettant de contrôler l'exécution des tâches dans le respect du cadre juridique et autres obligations)[82], la fonction de conformité a été légiférée avec la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, dite loi Sapin 2 qui vise à lutter contre la corruption.
« C'est en réponse aux sanctions infligées aux entreprises françaises par les autorités et les régulateurs américains que la France s'est dotée d'un arsenal législatif afin de prévenir et détecter les faits de corruption ».[83]

Les compagnies d'assurance ont dû notamment adapter leurs organisations et leurs systèmes d'information afin de répondre aux exigences des autorités de régulation.

---

[81] ACE GLOBAL, *Collateral Management Contract*, Ghana, 2017,
Traduction libre : ACE Global ne sera en aucun cas responsable si le manquant ou la quantité de marchandises perdues ou avariée suite à une relâche incorrecte, ne dépasse pas 3% de la quantité / du poids des marchandises couvertes par les bons de réception des marchandises / les factures, au moment de la découverte par le fournisseur et / ou l'acheteur d'une telle manquant ou d'une autre perte ou dommage, même dans le cas où il dépasserait ledit pourcentage, à moins que cette perte, dommage ou retard ne soit causé par le fait que ACE n'a pas exercé les soins et la diligence ordinaires requis par la loi.
[82] Atlas Mag, *La fonction de conformité dans l'assurance*, Juillet 2016)
[83] Edition Legislative, *la fonction de compliance en entreprise*, 04.12.2019

La fonction de conformité met en place un dispositif visant à détecter les risques de non-conformité et ainsi d'informer tous les niveaux de la compagnie de l'évolution du cadre réglementaire applicable à l'assurance.

Les risques pouvant mettre en danger les assureurs, sont les risques assurantiels c'est-à-dire les risques liés à la gestion technique et au déroulement d'un contrat d'assurance dans le temps mais également à la probabilité de survenance d'un sinistre.

Ainsi pour maintenir une activité saine et éviter les sanctions, l'assureur doit être en mesure d'identifier et d'évaluer tous les risques de non-conformité.

En effet, les assureurs ne sont pas autorisés à proposer des couvertures d'assurance contraires aux législations et réglementations en vigueur. En application de la Réglementation relative à la lutte contre le terrorisme et aux sanctions financières internationales, ils ont l'obligation de vérifier si les entreprises, leurs dirigeants, leurs représentants légaux et leurs bénéficiaires effectifs figurent sur les Listes de Sanctions (de l'UE, de l'ONU, du Royaume-Uni et similaires).

On entend par bénéficiaire effectif : *« personne physique détenant –directement ou indirectement – une participation ou un intérêt dans une entité ou dans les biens de cette entité ».*[84]

Ils vont donc chercher à être en conformité et une vérification sera alors exigée, pour toutes transactions financières effectuées en faveur de chaque assuré ou réceptionnaire.

Face à une multitude de facteurs ayant conduit à des résultats dégradés des polices d'assurance, les assureurs vont travailler à mettre en place des mesures rigoureuses afin de redresser l'ensemble de leur portefeuille notamment « *soft commodities* » par **l'encadrement des garanties et l'ajustement des conditions tarifaires (Titre 2)**.

[84] MS AMLIN, *Note d'information client*, 2020

TITRE 2 : LES NOUVELLES EXIGENCES : L'ENCADREMENT DES GARANTIES ET L'AJUSTEMENT DES CONDITIONS TARIFAIRES

Le marché de l'assurance s'est totalement retourné sous la pression d'assureurs en quête de rentabilité.

Les renouvellements sont de plus en plus difficiles et d'intenses négociations doivent désormais être menées pour que les courtiers puissent offrir des garanties satisfaisantes à leurs clients. On constate principalement, une hausse inévitable des tarifs, des risques difficiles à placer en raison de capacités qui diminuent, des spécificités de certains produits et une plus grande prudence des assureurs.

Désormais la ligne de conduite des assureurs n'est plus d'agrandir leur portefeuille pour encaisser un maximum de primes, mais de souscrire ou conserver des affaires qui vont être rentables, c'est-à-dire qui vont générer un volume de primes certain, tout en ayant une faible sinistralité.

Face à des *loss ratio* fortement dégradés dus à une sinistralité importante, les assureurs n'ont pas d'autre choix que de mettre en place des mesures permettant de revenir à un niveau de rentabilité satisfaisant. La recherche et l'analyse sont des facteurs essentiels. Une compréhension intégrale des risques accompagnée de méthodes de gestion efficaces est capitale.

La **profitabilité** devient ainsi donc un axe de réflexion **essentiel** (**Chapitre I**) pour les assureurs qui entendent retrouver des *loss ratios* équilibrés.
Toutefois, le redressement des lignes *marine cargo* ne s'opère pas uniquement avec l'augmentation des taux d'assurance. En effet, afin de revenir à des résultats profitables, les assureurs vont également chercher à encadrer le déroulement des opérations de transport en étant particulièrement **vigilant** sur la **gestion** de leurs affaires (**Chapitre II**).

CHAPITRE I – LA POFITABILITE : UN IMPERATIF DE SOUSCRIPTION

Les acteurs du marché de l'assurance restent préoccupés par de nombreux sujets tels qu'un contexte réglementaire de plus en plus contraignant, la baisse des taux qui pèse sur la rentabilité ou l'inflation des sinistres au cours des deux dernières années.

Face à une telle réalité financière, les compagnies résilient de nombreuses affaires de négoce et appliquent des majorations conséquentes sur une grande partie de leur portefeuille et particulièrement sur certains produits sensibles à l'origine d'une sinistralité importante et présentant un risque élevé pour les assureurs.

L'objectif premier est d'améliorer les résultats même s'il faut, pour cela, se séparer de certaines affaires.

Ce changement de marché s'opère sur le marché français mais également sur le marché européen. Certaines sociétés de négoce monoproduit n'arrivent plus à attirer les assureurs en quête de profitabilité. Ils vont toutefois continuer à assurer les grands comptes qui jouissent toujours d'une attractivité certaine auprès des assureurs, notamment en raison d'un important volume de primes. De plus les grands groupes apportent aux assureurs d'autres lignes d'activité, mutualisant ainsi les produits et permettant d'apporter un équilibre au résultat.

Il est dans l'intérêt des assureurs de limiter les risques et d'améliorer la stabilité. Ils vont donc **chercher à pérenniser leurs affaires (Section 1)** et ce même s'il faut pour cela effectuer une **sélection dans certaines branches (Section 2)**.

Si l'augmentation des taux est la tendance générale, elle peut être raisonnable selon les résultats passés et surtout de la qualité de la prévention et de la maîtrise des risques.

Section 1 : Une recherche de croissance durable

Face aux stratégies de profitabilité mises en place, les assureurs cherchent à conserver des relations durables avec leurs partenaires assurés.

Une croissance durable passe principalement par l'analyse du risque pour déterminer l'origine des dommages. Cette étude a pour objectif d'identifier les facteurs de sinistralité qui permettent aux assureurs de mettre en place, au travers de leurs préventionnistes, une multitude de mesures visant à contenir la sinistralité.

L'approche d'un renouvellement va donc faire l'objet d'attention particulière et les statistiques vont jouer un rôle essentiel pour visualiser les résultats d'une affaire.

Ainsi deux types d'analyses seront examinés. D'une part les analyses techniques permettant **l'identification des risques (I)** et d'autre part, **les statistiques sur les résultats (II)** représentant la photographie de la rentabilité d'une police.

I – Analyses techniques des risques

L'analyse prédictive est désormais nécessaire dans le domaine de l'assurance par sa capacité à améliorer les processus de gestion de risque, à améliorer les efforts d'intervention et à optimiser la rentabilité.

L'innovation principale de l'analyse prédictive actuelle pour l'assurance réside dans le fait que l'assureur dispose d'informations permettant de renforcer son rôle de prévention. En s'appuyant sur les éléments transmis par son courtier, l'assureur va avec son actuaire[85] établir des calculs de probabilités à partir de renseignements statistiques. Ces calculs vont permettre de fixer des taux de primes d'assurance en tenant compte de la fréquence des risques encourus.[86]

Chaque résultat est analysé pour faire ressortir d'une part, la fréquence et d'autre part, la typologie de sinistres. Le but étant d'identifier l'origine des dommages et de mettre en place des mesures de prévention.

Les grandes compagnies d'assurance sont aujourd'hui équipées d'un département de « préventionnistes » qui sont généralement d'anciens experts ou des hommes de terrain ayant une large connaissance des risques transport mais aussi stockage suivant le type de produits et le type de pays. Le préventionniste va analyser les risques potentiels et préconiser des mesures pour les réduire au minimum.

---

[85] universalis.fr : l'activité appelée actuariat, accomplie par des actuaires, consiste à faire des calculs de probabilités à partir de renseignements statistiques. Ces calculs sont le plus souvent destinés à établir des taux de primes d'assurance en tenant compte de la fréquence des risques courus : incendies, naufrages, vols…

[86] Universalis.fr, Actuariat

Cet expert de l'assureur va, en concertation avec le courtier, proposer une liste de mesures à mettre en place, qui sera imposée à l'assuré en vue d'améliorer ses résultats et atteindre une croissance équilibrée.
Par exemple, dans le cadre des campagnes litchis, les assureurs ont imposé tout d'abord, des navires pré-agréés. A la différence des chargements de céréales, les assureurs vont, pour ce type de produits, vérifier le système de refroidissement ou les systèmes d'aération afin de s'assurer d'une bonne circulation du froid à l'intérieur des cales.

Puis, l'intervention obligatoire d'un expert au chargement pour vérifier la descente en froid du navire avant les chargements et superviser la mise à bord des marchandises.

Et enfin, le suivi des températures pendant toute la durée du voyage maritime afin de contrôler les fluctuations et d'intervenir immédiatement au déchargement pour limiter l'aggravation des dommages.

Ces mesures ont toutefois permis d'améliorer considérablement les résultats sur ce genre de cargaison et ce, avec l'implication totale de l'assuré soucieux de préserver ses résultats.
Ils vont apprécier **l'analyse** qui ressortira de ces **statistiques (II)** et comprendrons que les recommandations préconisées ont pour objectif de maintenir, dans la mesure du possible, les taux et conditions existants dans leurs polices d'assurance

II – Analyses statistiques sur les résultats

L'article R331-15 du Code des assurances prévoit que « *La provision pour sinistres à payer est calculée exercice par exercice. Sans préjudice de l'application des règles spécifiques à certaines branches prévues à la présente section, l'évaluation des sinistres connus est effectuée dossier par dossier (...), elle est augmentée d'une estimation du coût des sinistres survenus mais non déclarés. La provision pour sinistres à payer doit toujours être calculée pour son montant brut, sans tenir compte des recours à exercer ; les recours à recevoir font l'objet d'une évaluation distincte.*
Par dérogation aux dispositions du deuxième alinéa du présent article, l'entreprise peut, avec l'accord de l'Autorité de contrôle prudentiel, utiliser des méthodes statistiques pour l'estimation des sinistres survenus au cours des deux derniers exercices ».[87]

La statistique dite « globale » permet aux assureurs de visualiser en quelque lignes les résultats d'une affaire.
En fonction des valeurs qui en ressortent, des statistiques détaillées et ciblées (par origine, produit ou destination) vont être émises soit à la demande de l'assureur, soit à l'initiative du courtier afin de démontrer si la dégradation des résultats correspond à un évènement particulier ou s'il s'agit de sinistralité de fréquence impliquant alors le redressement des taux et conditions.

[87] C. ass., Partie Règlementaire, Livre III, Titre III, Chap.Ier, Section III, §3, art.R.331-15, Modifié par LOI n°2013-672 du 26 juillet 2013 - art. 24 (V), Abrogé par DÉCRET n°2015-513 du 7 mai 2015 - art. 8

Dans le cadre de la sinistralité attritionnelle, l'objectif sera d'essayer de comprendre où se situe le problème et comment le résoudre.

Pour les assureurs facultés, les statistiques constituent une base de référence leur permettant d'analyser l'impact des sinistres sur le volume de primes. Ces études vont permettre de dissocier la sinistralité de fréquence de l'évènement dit exceptionnel.

En effet, l'assureur avait tendance à se laisser convaincre d'écarter l'évènement exceptionnel de son analyse statistique, sachant que la probabilité qu'un tel évènement se reproduise est quasi nulle. Sur cette base, les assureurs en partenariat avec les courtiers vont retravailler les primes et les sinistres au travers de tableau « *as if* » qui sont en réalité une projection de ce qu'aurait pu être le contrat sans ce sinistre exceptionnel.

Les résultats qui en découlent vont conditionner leur proposition de renouvellement.

Si cette interprétation avait pour objectif de maintenir le partenariat assureur / assuré, sur un long terme, aujourd'hui cela est de moins en moins vrai car les assureurs sont en recherche de plus de profitabilité au détriment de leurs relations commerciales avec leurs assurés.

Le marché actuel impose dorénavant d'importantes réserves de primes pour faire face à ces sinistres dits majeurs et les assureurs n'hésitent pas lors de renouvellement à mettre en avant l'intégralité des sinistres payés incluant les sinistres dits exceptionnels pour augmenter leurs conditions tarifaires et souvent imposer des *minimum deposit premium*[88] pour s'assurer d'une réserve de primes suffisante.

On constate donc que l'appétit des assureurs est de plus en plus sélectif, parvenir à obtenir des réductions tarifaires importantes, comme ce fut le cas dans le passé, devient désormais quasi-infaisable pour les contrats d'assurance des compagnies de trading et ce, quelle que soit leur taille. Cependant, le travail d'analyse technique mené par les courtiers sur la sinistralité permet de négocier avec les assureurs et ainsi d'obtenir des augmentations de taux parfois acceptables pour les affaires les plus sinistrées, avec malgré tout **un tri sélectif dans certaines branches (Section 2)**.

[88] Traduction libre : Montant de prime minimum à payer

Section 2 : Un tri sélectif nécessaire dans certaines branches

L'étude des résultats statistiques va être déterminante pour les assureurs et pour les affaires qu'ils souhaitent garder en portefeuille. Une sélection va s'opérer afin de rester fidèle à leur ligne de conduite : la profitabilité avec un objectif à moyen ou long terme d'une profitabilité durable.

Même si un certain nombre de polices facultés présentent des résultats déficitaires, on compte malgré tout, un certain nombre d'affaires présentant des résultats satisfaisants. Cependant, ces sociétés assurées vont également faire l'objet **d'ajustement** du fait de leur spécificité en termes de **produit** et suivant la **zone géographique** dans laquelle elles opèrent **(I)**.

On constate également que certaines branches, sensiblement déficitaires, n'intéressent plus les Compagnies car elles font peser un risque trop élevé sur les assureurs.

Ainsi face aux exigences économiques grandissantes, mais également et de plus en plus écologiques, auxquelles ils sont confrontés, certains assureurs pourraient envisager de **s'orienter vers un transport plus responsable (II)** avec des partenaires impliqués dans une démarche environnementale.

I – Restriction par produit et par zone

Depuis quelques années, certains produits souffrent d'une mauvaise réputation. En effet, plusieurs affaires ont fait beaucoup de bruit sur le marché, mettant les assureurs face à des enjeux financiers considérables.

Ces affaires ont donc impacté tous les acteurs du négoce, impliquant même avec eux des assurés, qui feront l'objet de restriction de conditions alors même que leur sinistralité atteint un niveau tout à fait acceptable voire profitable pour les assureurs. Cependant les expériences du passé obligent les assureurs à prendre des mesures en fonction de la probabilité de survenance d'un évènement.

Tout d'abord, le riz est un produit dit sensible, mais il reste un aliment de base des pays engagés dans un processus de développement (le continent africain) ou encore de pays pauvres (Haïti).

Au-delà des premiers pays producteurs de riz au niveau mondial tels que la Chine et l'Inde et plus généralement l'Asie, le continent africain se place parmi les premiers importateurs de riz et aurait la capacité de devenir un des plus gros exportateurs du monde.

La consommation de riz en Afrique de l'Ouest a très fortement progressé au point de devenir un aliment de sécurité pour la population urbaine, souvent pauvre.Même si de

nombreux pays comme le Mali, le Sénégal ou la Côte d'Ivoire essayent de devenir autosuffisants pour recouvrer une certaine autonomie alimentaire, l'Afrique reste exposée aux caprices des marchés internationaux et principalement aux marchés asiatiques quant à ses importations.

En effet, malgré une augmentation importante de la production locale sur le continent, l'Afrique dépense plus de 6 milliards d'euros, soit 24 millions de tonnes[89] pour nourrir les populations locales.

Cela reste insuffisant puisque l'on ne compte plus le nombre de sacs volés lors des déchargements des navires de riz et également pendant le stockage, le riz servant d'une part à se nourrir et d'autre part représentant une vraie valeur marchande.

Compte tenu de cette situation souvent critique dans ces pays, les assureurs appliquent une politique de restriction d'une part sur les produits tels que le riz puisqu'aujourd'hui il y a pénurie des « apériteurs » riz (il est difficile de trouver des compagnies qui acceptent de prendre ces polices spécialisées dans le négoce du riz, en apérition), et d'autre part, sur les zones puisque l'Afrique de l'Ouest particulièrement, se voit appliquer d'importantes augmentations de taux et de franchises, ainsi que l'exclusion de garanties à risques telles que la *misappropriation* et le rejet afin de maîtriser ces risques croissants.

Le cas d'Haïti mérite également d'être souligné. Le riz représente la première denrée consommée par les haïtiens. Le département d'État américain de l'agriculture estimait que les importations de riz du pays en 2019 serait d'environ 500 000 tonnes métriques. En revanche, la production nationale, pour la même période, était estimée à environ 80 000 tonnes, soit six fois moins que les importations.[90]

Alors que sa consommation n'a fait qu'augmenter ces vingt dernières années, sa production a continué de baisser, nécessitant alors « *une importation massive afin de satisfaire la demande nationale »* engendrant une augmentation du prix du riz et des fruits de plus de 50 %.[91]

La population haïtienne étant incapable d'y accéder, de nombreux pillages ainsi que des émeutes ont éclaté dans le pays le plus pauvre de l'Amérique du Sud ravagé par la faim.

Ces flux vers des zones à risque comptant une surpopulation, souffrant de carence alimentaire et devant faire face à des instabilités politiques, sont amenés à être couverts par les assureurs. Mais compte tenu du contexte local de ces destinations, ils vont devoir reconsidérer leur politique de souscription et de couverture de risques.

---

[89] Le monde Afrique, *L'Afrique dépense 6 milliards d'euros par an pour ses importations de riz*, 30 mai 2018

[90] United States Department of Agriculture, Haïti: Grain and feed annual, 26 octobre 2018

[91] P.Saint Pré, Le novelliste, *Production en berne, capacité de stockage limitée, contraintes d'ordre structurel : le riz haïtien a perdu toutes les batailles*, 22 avril 2020

Ensuite, les produits réfrigérés présentent une double problématique. Les marchandises périssables transportées par voie maritime sont chargées sur des navires appelés « *reefers* » car ils sont équipés de cales réfrigérées. Ce type de trafic considéré comme « conventionnel », est assimilé au transport de vrac, en palettes dans le cas des fruits, alors que généralement le reste des produits périssables embarqués est chargé dans des conteneurs réfrigérés à bord de porte-conteneurs.

Le transport de fruits en conventionnel peut représenter un risque important pour les assureurs car généralement les navires ont des chargements complets et les valeurs des marchandises à bord représentent plusieurs millions d'euros. En cas de dysfonctionnement du système de réfrigération ou d'un mauvais réglage de la température par l'équipage, les conséquences sur ce type de marchandise peuvent être dramatiques.

En ce qui concerne le transport par conteneur, la problématique rencontrée pourra être liée au retard des navires subi par la marchandise et aux variations de température.
Ce type d'expédition en conteneur, va très souvent faire l'objet de transbordements qui peuvent alors engendrer un retard dans l'arrivée des marchandises assurées du fait, soit d'un oubli de conteneur au port, soit d'un retard du navire pour charger les conteneurs au port d'escale. Certains fruits, comme la mangue par exemple, ont une durée potentielle de conservation optimale de 35 jours à compter de la récolte jusqu'à la vente au client final à destination.

Lorsque les marchandises sont chargées au Pérou, qu'elles subissent un ou plusieurs transbordements avant leur arrivée en Europe, il y a un souvent un risque retard et la responsabilité du transporteur pourra être recherchée car « *s'il se charge de périssables, il doit faire en sorte qu'ils arrivent en bon état, l'absence de délai convenu ne pouvant l'exonérer* ».[92]
En fonction du nombre de jours de retard, les dommages seront variables. Les Conventions maritimes (hormis La Convention de Hambourg sur le transport de marchandise par mer, dont le paragraphe 5 de l'article 19, dispose que l'avis doit être donné au transporteur par écrit dans un délai de 60 jours à compter de la date de remise des marchandises au destinataire) ne mentionnent pas le retard. La Convention sur le contrat de transport international de marchandises par route (CMR) ne fixe pas de délais. A défaut de temps convenu, il est fait référence à l'obligation d'assurer le transport de manière appropriée et soigneuse, dans l'article 19 de la CMR il est indiqué « *qu'il est raisonnable d'allouer à des transporteurs normalement diligents* ».
Les marchandises comme les denrées alimentaires ou les produits pharmaceutiques, qui peuvent être fragilisées par de fortes variations de température, demandent un transport qui devra respecter les températures de consignes souvent mentionnées sur le connaissement.

[92] Cour d'Appel de Rouen (2e ch.) du 13 mai 2004

Cette mention au connaissement vaut présomption de réception par le transporteur des marchandises telles qu'elles y sont décrites, sauf à celui-ci de s'exonérer de sa responsabilité en rapportant la preuve que le dommage est dû à l'une des causes visées à l'article 4 de la Convention.[93] Le non-respect de la température indiquée au connaissement peut engendrer des dommages importants et dans certains cas la perte totale de la marchandise.

Aujourd'hui, le gigantisme des portes containers peut provoquer des oublis ou des erreurs de *routing* des containers ayant pour conséquence un retard dans l'arrivée des marchandises. De nombreuses polices d'assurance ont une clause additionnelle couvrant les dommages consécutifs au retard.

Compte tenu de la récurrence de ce type de sinistre, les assureurs demandent désormais une renégociation des termes soit par l'allongement du nombre de jours à partir duquel le retard sera pris en charge par les assureurs soit par la mise en place de franchise et/ou *aggregate* soit par la suppression de la clause en cas de sinistralité de fréquence.

En revanche les demandes des assureurs concernant les problèmes de variations de température sont plus modérées car les perspectives de recours à l'encontre du transporteur peuvent être fructueuses contrairement au retard où le transporteur maritime ne peut jamais s'engager pour une durée de transport qui est sujette aux aléas tels que les conditions de mer.

D'autre part, le développement du transport maritime évolue avec l'actualité et la tendance écologique commence à se mettre en place chez les différents acteurs du monde maritime, pour s'orienter de plus en plus **vers un transport responsable (II)**.

II – Une volonté d'évoluer vers un transport responsable

Le transport maritime est essentiel à la vie économique mondiale car il assure plus de 90 % du commerce international de marchandises.[94] Il représente donc un mode de transport efficace mais il représente 3% des émissions mondiales de gaz à effet de serre,[95] impactant directement les milieux marins tels que la collision avec des mammifères marins, la pollution sonore ou la menace pour la vie maritime.
La France a donc proposé à la signature d'une charte SAILS (pour *Sustainable Actions for Innovative and Low-impact Shipping*)[95] dont le but est de mettre en valeur les démarches des compagnies maritimes en matière environnementale et climatique, et de les encourager à mettre en place des démarches volontaires pour réduire leur impact environnemental.

[93] Convention pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement du 25 août 1924 modifiée par le protocole du 23 février 1968 et par le protocole du 21 décembre 1979, art 3§4
[94] Terra Darwin, Transport maritime, comment les transporteurs peuvent-ils être plus verts ?25 octobre 2019
[95] Ministère de l'Ecologie et de la Transition, *Transport maritime : les armateurs français s'engagent pour l'environnement*, 28 août 2019

À ce jour, dix armateurs français dont CMA CGM, Corsica Linea, Louis Dreyfus Armateurs, ou encore Grimaldi ont adhéré à la charte.

Si de grands armateurs ont adopté une attitude éco responsable, certains assureurs ont choisi de réduire les impacts négatifs sur l'environnement.

Ainsi, le transport d'huile de palme peut leur poser un cas de conscience en termes de couverture bien qu'il connaisse une croissance exponentielle. Ainsi, une compagnie d'assurance a refusé de couvrir une cargaison d'huile de palme pour son impact sur la santé et l'environnement.

C'est donc une évolution importante avec laquelle les acteurs impliqués dans ce type de transport vont devoir composer. L'évolution écoresponsable prenant de l'ampleur, des solutions d'accompagnement des clients vont devoir être trouvées par les courtiers car ce précédent pourrait peut-être se reproduire dans les années à venir avec d'autres produits tels que les engrais ou les OGM par exemple.

Ainsi, certains assureurs pourraient désormais avoir la volonté de prendre en considération les enjeux sociaux et environnementaux liés à l'activité de leurs assurés.

La loi Pacte du 22 mai 2019, relative à la croissance et la transformation des entreprises invite le monde de l'entreprenariat privé à se renouveler et l'article 1833 du Code Civil a ainsi « *été modifié pour reconnaitre la possibilité aux sociétés qui le souhaitent, de se doter d'une raison d'être dans leurs statuts ».*[96]

La raison d'être désigne une ambition d'intérêt général qu'entendent poursuivre les dirigeants. Cette modification consacre les engagements « pris par nombre d'entreprises au titre de la responsabilité sociale et environnementale »[97].
L'objectif du législateur est de faire émerger au sein des entreprises une approche responsable dont les critères extra-financiers, profit et raison d'être seront pris davantage en compte.

En choisissant de ne pas assurer certains produits polluants ou dont l'impact à effet de serre est significatif pour l'environnement, une minorité d'assureurs pourrait s'orienter vers des communautés entrepreneuriales (le label B-corp en est un exemple) qui ont vocation à promouvoir l'impact social et environnemental vertueux d'une entreprise, ainsi que la transparence et l'éthique de son fonctionnement.

Les compagnies pourraient, par leur sélection des produits à couvrir, suivre le mouvement de ces entreprises privées qui sont soucieuses de leur impact sur les personnes et l'environnement, et font des affaires entre elles.

---

[96] Ministère de l'économie, des finances et de la relance*, PACTE : redéfinir la raison d'être des entreprises*, 11 septembre 2019

[97] J.F. Rerolle, B. Valiorgue, Harvard Business review, *A quoi sert la raison d'être dans les entreprises*, 8 juillet 2019

Par exemple les entreprises labellisées B-corp travaillent en priorité avec des partenaires de même label, pour des raisons évidentes de valeurs communes et d'émulation.

Cette évolution va certainement amener les courtiers à repenser aussi leur place dans le monde économique responsable et la nouvelle mission qu'ils vont devoir remplir pour accompagner, conseiller, faire connaître les lois, les tendances à leurs clients, pendant la phase de transition écologique qui va certainement s'opérer sur une décennie.

En attendant, que cette transition s'opère, les Compagnies d'assurance, dans le cadre de leur politique de redressement, vont faire de **la vigilance un impératif dans la gestion** de leurs polices d'assurance **(Chapitre II)**.

CHAPITRE II – LA VIGILANCE : UN IMPERATIF DE GESTION

L'information est un facteur essentiel de la compréhension des risques et de leur gestion efficace pour les assureurs. Les risques sont étudiés au niveau stratégique grâce à la recherche et à l'analyse ainsi qu'en collaboration avec d'autres parties prenantes.

Les risques considérés comme complexes, comme le voyage maritime, le transit ou le stockage sont plus encadrés. Ainsi tous **les acteurs impliqués** de bout en bout du voyage assuré **font l'objet d'analyses préalables attentives (Section 1)**.

Par ailleurs, le risque a un caractère aléatoire puisqu'il dépend d'un événement hasardeux provoquant le sinistre. Les assureurs vont donc demander un renforcement des **mesures de prévention** mais également **conservatoires au déchargement** de chaque expédition maritime et ce afin de minimiser le dommage **(Section 2).**

Section 1 : Une attention particulière sur les acteurs de la chaine du transport

Du fait de l'évolution du négoce international et à la suite des événements survenus ces dernières années et des résultats techniques du marché de l'assurance, les assureurs demandent aujourd'hui des informations précises sur les risques à couvrir.
Aussi, afin de garantir la pleine couverture selon les clauses et conditions des polices d'assurance, les Compagnies souhaitent analyser non seulement les risques pour lesquels ils s'engagent en fonction des ports de chargement et de déchargement mais également les acteurs qui joueront un rôle essentiel dans la chaine du transport.
Les souscripteurs auront un œil particulier sur les **conditions de chargement** et sur la qualité des navires choisis **(I)**. Les gestionnaires sinistres seront attentifs aux **opérations de déchargement** et aux différents intervenants impliqués à destination afin que leurs intérêts soient préservés **(II)**.

I – Une exigence dès le chargement

L'Union Européenne au travers de la directive du 23 avril 2009[98] impose à l'armateur la souscription d'une assurance couvrant la totalité des créances maritimes prévue par la Convention de 1976 sur la limitation de responsabilité en matière de créances maritime.

Pour les chargements en navires conventionnels sacs/vrac, les assureurs vont, eux, imposer un certain nombre de critères avant la mise à bord, afin de s'assurer que les navires, sur lesquels seront chargées les marchandises assurées, sont en bon état de navigabilité et détiennent les certifications nécessaires garantissant ainsi une solvabilité de l'armateur propriétaire, en cas de pertes ou dommages.

Les assureurs exigent donc une **analyse des navires affrétés (A)** par leurs assurés avant le chargement des marchandises, particulièrement pour des produits comme le riz et scrutent les **problématiques rencontrées depuis leur port de chargement (B)**.

A – Analyse des navires

Les assureurs vont accepter de couvrir les marchandises assurées moyennant l'agrément d'un navire affrété, présentant des garanties suffisantes en termes de certification et d'assurance, afin de pouvoir exercer une action en responsabilité à l'encontre du transporteur en cas de dommages à la cargaison.
De leur côté, les courtiers d'assurances maritimes sont les conseillers des chargeurs, des importateurs et, plus généralement, des opérateurs du commerce international pour la négociation et le placement des contrats d'assurance transport.
Ces agréments sont formalisés par une clause « navire », dans les polices qui répertorient les classes et les P&I Clubs agréés (clubs de protection et d'indemnité des armateurs). Pour tout navire dont les critères n'entrent pas dans la « *screening clause* » de la police, le navire devra être soumis au préalable à l'assureur engendrant souvent des surprimes additionnelles et/ou des « *conditions surveys* »[99] pour inspecter l'état du navire.

Les courtiers demandent de la souplesse dans l'application de ces clauses car les chargeurs sont eux-mêmes soumis aux contraintes du marché du fret. Il en est de même lorsque l'assuré est un réceptionnaire local à qui on impose un navire sur lequel le fournisseur va charger sa marchandise (ventes coût et fret).

[98] Directive 2009/20/CE du Parlement Européen et du Conseil du 23 avril 2009 relative à l'assurance des propriétaires de navires pour les créances maritimes
[99] Traduction libre : expertise du navire

Ainsi, avant l'affrètement de chaque navire, l'assuré doit communiquer, soit directement soit via son courtier de fret, les éléments suivants pour tous les chargements faits à bord de navires affrétés pour un voyage donné :

- l'âge du navire : une tranche d'âge est fixée dans la police d'assurance, en cas de dépassement une surprime est prévue contractuellement, sans toutefois dépasser 30 ans sauf cas exceptionnel ;
- le Pavillon : une vérification est imposée afin de s'assurer que le siège social du navire n'est pas inscrit sur la liste noire des Memorandum d'entente sur le contrôle des navires. Ce sont les Etats qui accordent leurs pavillons à des navires très souvent contrôlés et avec des non-conformités ou ne faisant pas l'objet de sanctions. Utilisés avant 2005, les navires Nord-Coréens sont désormais refusés en raison des sanctions contre la Corée du Nord mises en place par l'ONU essentiellement après cette date, à la suite du programme de la Corée du Nord pour acquérir l'arme atomique ;
- la société de classification : qui doit impérativement être membre de l'International Association of Classification Sociétés (IACS). Elles sont les premiers organismes chargés du contrôle technique des navires et vont aviser les différents acteurs du transport maritime (armateurs, assureurs, chargeurs ou affréteurs) de la qualité et la fiabilité des navires. Elles ont deux fonctions, d'une part, une fonction privée attribuant une classe aux navires lors de leur construction et pendant toute leur durée d'exploitation et d'autre part une fonction publique en veillant à l'application des conventions internationales sur les lignes de charge, la sauvegarde de la vie humaine en mer et la prévention de la pollution. Elles émettent ensuite les certificats correspondants. La responsabilité de ces sociétés et en principe difficile à mettre en cause, cependant, la Cour d'Appel de Versailles va retenir la responsabilité délictuelle de Bureau Veritas, société de classification IACS, à l'égard des intérêts cargaison à la suite du naufrage du navire Wellborn. À la suite de difficultés de navigation, le navire a fait escale permettant aux assureurs de la cargaison d'ordonner une expertise pour vérifier l'état du navire et prendre des mesures pour sauver la marchandise. Les conclusions de l'expert démontraient l'état de délabrement avancé du navire.

  La Cour d'Appel a admis « *qu'il est anormal que le Bureau Véritas ait continué à délivrer des certificats de navigabilité, qui plus est dans la classe la plus haute de sa nomenclature, à un navire qui était depuis de nombreuses années pour ainsi dire une épave* » et par arrêt du 9 décembre 2004, a confirmé pleinement la décision des premiers juges. Le Bureau Veritas s'étant pourvu en cassation, son pourvoi est rejeté.[100]

[100] CA Versailles (12e Ch. sec. 1) 9 décembre 2004 ; C.Cass. (1ère Ch. Civ..) - 27 MARS 2007 - Navire Wellborn - no 05 - 10.480.

Ces certificats semblent donc ne plus avoir une valeur absolue. En effet, la Cour de Cassation a confirmé la décision des juges du fond qui, suite à des avaries survenues par infiltration d'eau de mer dans les cales, ont décidé que le « *contrôle de la société de Classification (Bureau Veritas) avait été insuffisant et que le certificat délivré n'établissait pas que l'armateur avait veillé au bon état de son navire »*[101] ;

- un certificat ISM (International Safety Management Certificate) valide, adopté par l'OMI (Organisation maritime internationale). Il a pour but d'améliorer la sûreté des transports par mer, de prévenir les pertes humaines et de limiter les dommages à l'environnement en introduisant sur les navires, des standards de gestion de la sécurité ;
- Une inscription auprès d'un P&I Club de l'International Group ou autres organismes à prime fixe connue et dont la solvabilité est garantie.

  Les P&I Clubs agissent comme des assureurs pour les risques non couverts par l'assurance corps. Treize P&I Clubs se sont regroupés au sein de l'International Group of P&I Clubs afin de fédérer leurs intérêts, d'obtenir une représentation et d'acquérir une solide protection en réassurance.

  L'International Group est aussi réassuré pour les dossiers entre 50 millions de dollars et 2,5 milliards de dollars. « *C'est le plus important contrat d'assurance maritime au monde »*.[102] Ces P&I Clubs vont garantir les responsabilités des armateurs à l'égard de leur contractant pour les dommages causés à leurs marchandises. Grâce à l'émission des lettres de garantie, les assureurs facultés, une fois subrogés, auront leur créance sécurisée et pourront exercer leur droit de recours.

Désormais les compagnies ne se contentent plus de vérifier les navires dans les bases de données connues telles que *Equasis* ou *Lloyds list intelligence*. Ils utilisent leur propre base de données afin d'évaluer le risque d'un navire, comme AXA-XL avec son système « *shipeval* ». Ces évaluations analysent les « *déficiences* » constatés sur les navires et un algorithme va déterminer le risque pour l'utilisation de ce navire.

La qualité du navire qui transportera la marchandise assurée est une exigence primordiale pour les compagnies d'assurance. Toutefois, on constate récemment qu'un autre facteur est désormais à prendre en considération, la **qualité des opérations de chargement dans les ports d'origine (B)**.

[101] Commenté par P.Bonassies, C.Scapel, *Traité de droit maritime*, LGDJ, Traités, 3°éd. 2016, p.197, n°202, (C.Cass. navire Compiègne, 10 nov 1959)
[102] M.C.Delaye, mémoire sur les garanties P&I, 2006-2007

B – Analyse des ports de chargement

Les principaux pays producteurs de riz importé en Afrique de l'Ouest, sont l'Inde, la Thaïlande, le Vietnam, la Chine et la République de Myanmar. Les populations des pays africains ne consomment pas toutes la même qualité de riz.
Le riz chinois, par exemple, se vend très bien en Côte d'Ivoire ou en Sierra Leone alors que les Togolais sont de grands consommateurs de riz indien ou thaïlandais.

L'Asie produit 9.400.000 tonnes de riz à destination du continent Africain.[103]
Certains assureurs se sont donc spécialisés, par l'intermédiaire des courtiers, dans cette niche de produits et ont appris à analyser l'ensemble des risques y compris aux ports de chargement.

L'Inde est l'un des principaux fournisseurs de riz de l'Afrique de l'ouest avec 2.317.000 tonnes et le chargement des marchandises est effectué en rade. Le riz en sacs est donc acheminé le long des navires par des barges.

De par cette spécificité de chargement en rade, le pays doit également composer avec un phénomène saisonnier s'étalant de juin à septembre, appelé la mousson.

Les pluies y sont fréquentes mais le vrai problème est constitué par l'air très chaud et humide qui est enfermé dans les cales ou dans les conteneurs lors du chargement, le risque de condensation devient donc beaucoup plus élevé pendant le transport.

Bien conscients de cette problématique, les assureurs ont demandé aux assurés d'éviter de charger pendant cette période pour minimiser les avaries à destination mais commercialement de telles restrictions n'étaient pas envisageables. Il a donc été recommandé aux assurés de mettre en place d'autres mesures pour limiter les dommages au port de déchargement.

Les assureurs se sont appuyés sur les courtiers et les avis de commissaires d'avaries spécialisés dans ce risque pour améliorer les opérations de chargement. Concernant les expéditions par conteneurisation, il sera nécessaire d'augmenter la quantité de sacs absorbeurs d'humidité (*dry bags*) et d'imposer du carton ondulé pour l'habillage plutôt que du kraft pendant cette période précise de chargement. De plus, pour certains types de cargaison comme le cacao, le chargement en container 20' était à privilégier avec un maximum de 480 sacs par container. Ces conditions d'empotage étaient certes restrictives, mais permettaient de limiter la buée de cale dans les containers.

Ce phénomène de condensation se déclenche avec la présence d'air artificiellement chaud sur la coque en acier froide ou sur les surfaces des conteneurs.

[103] S. Subramanian, *World rice Conference*, Novembre 2019

Cela peut se produire lorsque le navire ou le conteneur est exposé à des plages de températures, telles que jours chauds et humides quand ils sont chargés ou stockés à l'air libre, puis nuits fraîches et sèches, mais également lors d'un changement de latitude lorsque le navire et la cargaison se déplacent d'un état climatique à un autre.

Les ports asiatiques se trouvent dans des régions où les disparités climatiques sont nombreuses, comme l'Inde lors de la saison des pluies, la Chine, vaste pays, comporte des ports situés très au Nord et où les hivers sont rigoureux, secs et les températures atteignent les -10°C environ. Compte tenu de ces températures très froides pendant la période d'hiver particulièrement à Dalian, les sacs de riz arrivent en Afrique avec des températures basses alors que les températures extérieures sont comprises entre 26° et 28°C. Cette différence de température provoque de la condensation, appelée également « *cargo sweat* » lors du déchargement, ce qui a entrainé des dommages sur la sacherie et, par transfert, sur les marchandises de type moisissures. Le « *cargo sweat* » demeure l'une des grandes préoccupations des expéditeurs internationaux.

En transport, il s'agit d'un phénomène naturel de condensation de la vapeur d'eau sur les parois du navire ou les cloisons intérieures des cales ayant notamment pour « *cause aggravante l'état hygrométrique de l'air ou la nature de certaines marchandises qui ont tendance à s'échauffer. Cela se traduit par l'avarie des marchandises par mouille ou humidité ».*[104]

Ainsi pour les chargements en Chine pendant la période hivernale, les assureurs avaient prévu contractuellement dans certaines polices d'assurance des dispositions particulières de prévention à savoir :

- Un vaigrage adapté, réalisé avec des matériaux tels que des bambous, des blocs de polystyrène posés sur les parois du navire ou de certains tanks, recouverts de papier kraft ou de feuilles de plastique) ;
- La constitution de couloirs de ventilation entre les piles de sacs lors des opérations de chargement, permettant ainsi à l'air de circuler de manière homogène ;
- La supervision des opérations de chargement par un commissaire d'avarie indépendant afin d'inspecter les cales des navires et de vérifier si les recommandations ci-dessus ont bien été respectées.

Le but étant de minimiser les risques de condensation à l'arrivée en Afrique.

[104] F. Levesque, *note sur le phénomène de condensation en provenance de Chine*, 2018

Au-delà de toutes ces mesures de prévention, la limitation de la buée de cale passera également par une bonne ventilation pendant le voyage maritime, afin de libérer cet air chaud et humide enfermé dans les cales. Il appartiendra ensuite au transporteur d'apporter les soins nécessaires à la marchandise pendant son transport. En effet, la buée de cale, « *phénomène prévisible, exonère d'autant moins le transporteur que celui-ci ne prend pas les moyens nécessaires pour en prévenir la survenance*[105] *(CA de Rennes 10 juin 1992 DMF 1993.311) ou en limiter les effets par la mise en œuvre d'une ventilation appropriée ».*[106]

Même si la maîtrise du risque au chargement demeure plus aléatoire du fait d'intervenants souvent imposés par les fournisseurs, les opérations de déchargement sont en revanche suivies avec **la plus grande attention depuis la mise à quai du navire (II)**.

II – Une surveillance accrue au déchargement

A l'arrivée, l'ensemble des parties impliquées lors des opérations de déchargement assiste à la mise à quai du navire et organise, généralement, une première réunion contradictoire afin de savoir si le navire n'a pas rencontré de problème particulier (comme le mauvais temps par exemple) pendant le voyage puis va assister à l'ouverture des panneaux de cales.

Sont généralement présents : Le bord, représenté par le commandant ou le chef officier ; l'expert du P&I Club de l'armateur. Il arrive souvent que le P&I n'appointe pas d'expert dès l'ouverture des cales. Il est nommé si pendant les opérations de déchargement des dommages à la marchandise sont constatés et qu'une demande de lettre de garantie est introduite. Dans ce cas c'est le bord qui effectuera le pointage et qui les transmettra à l'expert de son club une fois nommé ; la société de manutention qui a été nommée soit par le réceptionnaire, soit par le vendeur de la marchandise. En cas de société monopolistique au port de déchargement, c'est donc le port qui la désigne. Elle peut elle-même nommer un expert pour son compte ; Le commissaire d'avarie ou expert cargaison, nommé par le courtier pour comptes des intérêts marchandise (réceptionnaires et assureurs).

Tous ces acteurs se présentent et vont s'efforcer d'effectuer **un constat contradictoire (A)** des quantités déchargées et des pertes et dommages survenues pendant les opérations de déchargement. **Le commissaire d'avarie ou expert (B)**, représentant les intérêts marchandises, aura donc un rôle essentiel pour la détermination de l'origine et du quantum des dommages et les mesures conservatoires à mettre en place.

---

[105] M.N RAYNAUD, Lamyline, *La charte-partie d'affrètement au voyage est inopposable au destinataire tiers porteur du connaissement*, DMF n°612, 1er Février 2001.

[106] Sentence CAMP nº 757, 25 octobre 1989

A – La notion de constat contradictoire au déchargement

L'article R. 5422-24 du Code des transports prévoit qu'en « *cas de pertes ou de dommages survenus aux marchandises, le réceptionnaire doit adresser ses réserves écrites au transporteur ou à son représentant au port de déchargement, au plus tard au moment de la livraison, faute de quoi les marchandises sont présumées, sauf preuve contraire, avoir été reçues par lui telles qu'elles sont décrites dans le connaissement* ».[107]

Cependant, dans la Convention de Bruxelles du 25 août 1924 et dans le code des transports, les réserves écrites ou le constat contradictoire de l'état des marchandises ne servent qu'à inverser la présomption de livraison conforme qui bénéficie au transporteur maritime. Mais leur absence ne signifie pas que l'action est non recevable.

En effet, bien que l'absence de réserves à la livraison autorise le transporteur maritime à se prévaloir de la présomption de livraison conforme, le destinataire conserve le droit d'établir par tous moyens, y compris par un constat contradictoire, l'état de la marchandise visé à l'article 3.6 de la Convention de Bruxelles du 25 août 1924 pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement, comme la production d'un rapport d'expertise délivré par un commissaire d'avaries.

L'article 3.6 de la Convention prévoit donc qu'« *A moins qu'un avis des pertes ou dommages et de la nature générale de ces pertes ou dommages ne soit donné par écrit au transporteur ou à son agent au port de déchargement, avant ou au moment de l'enlèvement des marchandises, et de leur remise sous la garde de la personne ayant droit à la délivrance sous l'empire du contrat de transport, cet enlèvement constituera, jusqu'à preuve contraire, une présomption que les marchandises ont été délivrées par le transporteur telles qu'elles ont décrites au connaissement.*
Si les pertes ou dommages ne sont pas apparents, l'avis doit être donné dans les trois jours de la délivrance. Les réserves écrites sont inutiles si l'état de la marchandise a été contradictoirement constaté au moment de la réception ».

Le constat à caractère contradictoire peut être établi au moyen soit d'une expertise pratiquée, en présence des parties, par l'expert des assureurs (CA Paris, 12 juill. 1982, no 514/82, Diafin et a. c/ Banco Pastor, BT 1982, p. 526) [108], « *d' un constat d'avaries établit en présence d'un représentant du transporteur et qui n'a émis aucune protestation à la suite de ce constat »* (CA Versailles, 30 mars 2000, no 97/03796, AGF c/ Saga, BTL 2000, p. 541 ; CA Paris, 12 mars 1951, BT 1951, p. 365) [108], « *d'une expertise réalisé en présence d'un expert des assureurs et d'un expert mandaté par le bord » (*CA Paris, 24 oct. 2001, no 2000/00523, Sté Delmas c/ Navigation & Transports, BTL 2001, p. 784)[108]

[107] C.Transp., Partie Règlementaire, Cinquième partie Livre IV, titre II, Chap.2, section 3, art. R. 5422-24 , Créé par Décret n°2016-1893 du 28 décembre 2016 - art.
[108] Lamy des transports, *Constatation contradictoire*, p666

ou « *d'une expertise de la marchandise par l'expert des intérêts cargaisons sous le contrôle de l'expert de la compagnie de navigation, celle-ci n'apportant par la suite aucune critique utile à la méthode utilisée »* (CA Versailles, 25 mai 2000, no 97/07218, Mertz Conteneurs c/ British Foreign et a.).[109]

De plus, le constat effectué par commissaire d'avaries, qui a pris soin de convoquer par écrit le transporteur, ce dernier ayant refusé par écrit d'être présent aux opérations car il ne reconnaissait pas sa responsabilité, sera réputé comme contradictoire.

En effet, le transporteur maritime, avisé qu'une expertise aurait lieu le lendemain de la délivrance d'une marchandise, et qui ne s'est pas fait représenter aux opérations ne peut rejeter les conclusions de cette expertise au prétexte qu'elles ne lui sont pas opposables.[110]

En revanche, en l'absence de réserves écrites ou de constat contradictoire, la cargaison est censée avoir été livrée conformément au connaissement (bon état de quantité et qualité).

Cela a été confirmé par la Cour de Cassation dans une décision du 14 octobre 2014.[111] L'arrêt indique que pour inverser la présomption de livraison conforme qui bénéficie au transporteur maritime, un rapport d'expertise non contradictoire n'équivaut pas au constat contradictoire de l'état de la marchandise au moment de sa réception, comme le prévoit le paragraphe 6 de l'article 3 de ladite Convention en lieu et place des réserves. Si aucune preuve contraire ne démontre que les dommages sont antérieurs à la livraison[112] alors, le transporteur est libéré de sa responsabilité de plein droit, sans qu'il soit utile de rechercher l'existence d'un cas excepté en lien causal avec les avaries.

Le réceptionnaire devra donc prouver que le dommage existait dès la livraison et devra en établir la réalité et l'importance conformément à l'article R.5422-23 du Code des transports.[113] Il lui appartiendra également de prouver que les dommages sont survenus pendant la période de prise en charge des marchandises par le transporteur.

Cette preuve peut être fournie par tous moyens et donc, le cas échéant, par témoins ou par simples présomptions si elles sont suffisamment graves, précises et concordantes. La preuve de l'existence du dommage doit être rapportée selon les règles du droit commun.

C'est ainsi qu'en matière de transport conventionnel, l'expertise est systématiquement organisée dès l'accostage du navire et se poursuit lors du déchargement en présence du représentant du transporteur, éventuellement accompagné de son propre expert et jusqu'aux opérations d'enlèvement.

---

[109] Lamy des transports, *Constatation contradictoire*, p666

[110] CA Paris, 14 nov. 1988, no 86/10936, SNCDV et a. c/ Italia Assicurazioni

[111] Cass. com., Arrêt nº 875 du 14 octobre 2014, Pourvoi nº 13-19.072

[112] CA Paris, 5ème Chambre, Section A, Arrêt du 10 avril 1990, Répertoire général nº 88/5736

[113] C.Transp., Partie Règlementaire, Cinquième partie Livre IV, titre II, Chap.2, section 3, art. R. 5422-23 , Créé par Décret n°2016-1893 du 28 décembre 2016 - art.

Les résultats feront l'objet de procès-verbaux contradictoires journaliers.[114]

L'expert va effectuer dans un premier temps une inspection à l'ouverture des cales. Il va contrôler l'état général du navire et principalement les panneaux de cales afin de s'assurer qu'ils ne présentent pas de défaut d'étanchéité. Il va également vérifier si les cales ont été scellées à l'origine et si d'ores et déjà des dommages sont visibles en surface

Durant le déchargement, la marchandise est pointée. En principe, le pointeur employé, par l'expert marchandise, compte le nombre de sacs par élingue[115] et d'élingues par palanquée.[116] Selon les termes de la police d'assurance sur facultés un pointage est également effectué à l'entrée et éventuellement à la sortie, des entrepôts.

Les armateurs ou les affréteurs, afin d'avoir des éléments leur permettant de déterminer si une réclamation est fondée au titre du connaissement, nomment un expert par l'intermédiaire de leur correspondant P&I local. Aujourd'hui, il est très fréquent pour un seul et même navire, d'avoir plusieurs experts représentant chacun une partie telle que chargeur, manutentionnaire ou réceptionnaire.

On retiendra cependant que la présomption de livraison conforme est dûment renversée lorsqu'il est établi que le dommage s'est produit alors que la marchandise était sous la responsabilité du transporteur maritime.

Le travail du commissaire d'avaries demeure toutefois essentiel afin de respecter le caractère contradictoire des constatations mais également de rapporter la preuve du lieu de survenance des dommages et les quantifier **(B)**.

B – Le rôle du Commissaire d'avarie

Le commissaire d'avaries est le représentant désigné par les assureurs pour réaliser une fois le voyage assuré terminé, en cas d'avarie sur des marchandises assurées par leurs soins, un constat déterminant l'origine, la nature et le quantum des dommages. Choisi par les assureurs, il doit être impérativement nommé par l'assuré ou ses représentants en cas de sinistre survenu à destination.

A l'origine, des réseaux de commissaires d'avaries ont été établis pour que les assureurs puissent avoir des garanties sur la compétence et l'indépendance de l'expert appelé à intervenir à destination.

---

[114] CA Paris nº 2001/04429, Palimar Shipping Co c/ Gan incendie accidents, 27 nov. 2002

[115] Elingue : Fils d'acier ou de nylon avec une boucle à chaque extrémité servant à charger ou à décharger les marchandises en conventionnel et à charger les colis lourds, Glossaire du Transport Maritime, CMA CGM

[116] Palanquée : Ensemble de colis, pris en une seule fois sur une palette ou avec des élingues, Glossaire du Transport Maritime, CMA CGM

La principale fonction de l'expert est le constat d'avarie. L'expert doit être mandaté en cas de dommages pour établir un constat technique et photographique de ses constatations.

Compte tenu de la sensibilité particulière de certains produits, telles que les cargaisons de riz en sacs à destination de l'Afrique, et afin de permettre aux courtiers et aux assureurs de maîtriser au maximum le risque, l'expert sera mandaté systématiquement pour superviser les opérations de déchargement et ce, avant même l'arrivée du navire.

Il devra assister à l'ouverture des panneaux de cale et superviser le suivi du déchargement jusqu'à la fin des risques couverts, en tenant régulièrement informés ses mandants des résultats du déchargement. Il doit également signaler toutes difficultés rencontrées afin que toutes les mesures puissent être prises pour limiter les dommages et préserver le recours à l'encontre des tiers responsables et estimer au plus juste le dommage final pour qu'une lettre de garantie puisse être négociée avec le P&I Club du navire, avant qu'il n'ait quitté le port de déchargement.

Bien entendu, et afin d'éviter au transporteur maritime de se prévaloir de la présomption de livraison conforme, le commissaire d'avaries devra faire son expertise contradictoire, en convoquant toutes les parties.

La Cour de Cassation a d'ailleurs énoncé « *qu'un rapport non contradictoire n'équivaut pas au constat contradictoire de l'état de la marchandise à la livraison (condition exigée par l'alinéa 3 de l'article 3-6 de la Convention Internationale de 1924) pour pallier l'absence de réserves, et ce même si versé au débat, il a pu être soumis à la libre discussion des parties* ».[117]

Il doit donc être justifié d'un réel constat contradictoire de l'état de la marchandise au moment de la livraison, un constat ultérieur par les parties n'étant pas suffisant, ne permet pas d'invoquer l'application de l'alinéa 3 de l'article 3-6 de la Convention de Bruxelles de 1924.

En revanche ce constat pourra servir à démontrer que les avaries sont survenues au cours du transport maritime. C'est ce qui a été retenu par la Cour de Cassation « *...Un constat, malgré le caractère non contradictoire de son établissement, peut faire preuve des avaries suivant l'appréciation souveraine des juges du fond sur* sa valeur et sur sa portée, s'il a été soumis à la libre discussion des parties ».[118]

« Un rapport d'expertise non contradictoire est donc insuffisant pour invoquer la présomption de responsabilité mais il peut servir de preuve pour justifier de la réalité des dommages et de leur imputabilité s'il est soumis, même, ultérieurement à la libre discussion des parties ».[118]

---

[117] C.Cass. (Ch. com.) No 13.19072- Mr Christian Ripert C/ Société Maersk Line, 14 Octobre 2014

[118] C.Cass. (Ch. Com), Arrêt nº 2209 du 12 novembre 1997, Pourvoi nº 95-20.749

Compte tenu des évènements survenus ces dernières années et des résultats techniques dégradés du marché de l'assurance, les assureurs demandent de plus en plus aujourd'hui des informations sur les risques à couvrir et sur la qualité des navires utilisés lors des affrètements. Ces demandes ont alors permis le développement des rôles de contrôle et d'agréage des commissaires d'avaries.

En effet, comme précédemment expliqué, les assureurs ont une attention particulière sur la qualité des navires affrétés. Dans certains cas (soit quand le navire ne remplit pas toutes les conditions requises, soit lorsqu'il a connu des événements ou des détentions récentes et répétées) les assureurs peuvent demander qu'une expertise du navire, appelée « *condition survey »,* soit faite avant que les risques couverts ne débutent.

Le courtier et ou les assureurs, peuvent demander à l'expert d'effectuer une expertise des magasins à destination, avant que la marchandise n'y soit entreposée, recueillir des informations sur les conditions de stockage, faire si besoin des recommandations et assurer leur suivi afin de protéger au mieux les intérêts marchandises.

L'expert dans l'exercice de sa mission doit conclure en son âme et conscience en tant que technicien sans céder aux pressions locales éventuelles, sans le souci de complaire aux assureurs. Le problème ne se pose d'ailleurs pas si les conclusions de l'expert sont justifiées par la qualité de son intervention.[119]

Cependant, en cas de contestation du travail de l'expert, les parties pourront alors demander une contre-expertise pourra alors être diligentée dans un délai de 15 jours ou bien une expertise judiciaire.

L'expertise judiciaire est nécessaire en cas de sinistre important ou en cas de contestations de l'expertise amiable par l'une des parties.[120]

L'expertise judiciaire constitue une mesure dont le but est d'établir l'existence, au moment de la livraison, des manquants ou avaries réclamées par les intérêts cargaison et contestés par le transporteur. Elle est régie par les articles 143 et suivants[121] et 232 et suivants du Code de Procédure Civile.[122]

Ces expertises sont effectuées par des experts maritimes qui sont des techniciens ou d'anciens navigants ingénieurs agréés par un tribunal pour leurs compétences et leur moralité.

Au-delà de cette fonction courante, et tenant compte des évolutions du négoce international et du marché de l'assurance transport, la fonction de l'expert s'est

---

[119] F.ROUBAUD, CESAM Conférence Facultés, *le rôle du commissaire d'avaries*

[120] C.A d'Aix-en-provence, 2ème Chambre, Arrêt nº 447 du 21 septembre 2006, Répertoire général nº 02/19872 MGT c/ Tréfimétaux

[121] CPC, Livre Ier, Titre VII, Sous-titre II, Chap.Ier, Section I, art. 143 et suivants

[122] CPC, Livre Ier, Titre VII, Sous-titre II, Chap.V, art. 232 et suivants

développée avec notamment des missions de conseil et de contrôle et il est, aujourd'hui, un partenaire technique indispensable.

Grâce à ses constats, son implication et sa connaissance du terrain, il permet au courtier d'être très réactif pour envisager les actions et solutions nécessaires pour arriver à **maîtriser la sinistralité de fréquence (Section 2)**.

Section 2 : Un encadrement de la sinistralité de fréquence

La prévention des sinistres est une autre activité indispensable. Une analyse des risques et la mise en place de procédures de gestion des sinistres permettent de réduire davantage les sinistres potentiels. Le redressement des résultats va également passer par une attention particulière sur les réclamations qui seront présentées aux assureurs. Ces derniers sont de plus en plus rigoureux face à la récurrence des dossiers sinistres. En effet, certaines affaires présentent systématiquement les mêmes problématiques alors que des directives ont été clairement données par les assureurs via leur courtier.

Si par le passé, il était possible de constater une certaine souplesse et compréhension lors de la présentation des dossiers de réclamation aujourd'hui, les assureurs se doivent d'être en ligne avec leur stratégie de redressement des lignes « marine cargo ». En effet, face à la récurrence des dossiers, les assureurs ont durci leur position et exigent désormais plus de **rigueur sur la recevabilité des réclamations (I)**. L'analyse des risques a pris une part importante dans la gestion d'une police d'assurance et **le suivi des recommandations tout comme la mise en place des mesures conservatoires (II)** doivent désormais être appliqués pour contribuer à l'amélioration des résultats et l'équilibre recherché par les assureurs.

I - Rigueur sur la recevabilité des réclamations

La souplesse du marché de ces dernières années pourrait avoir contribué à une large compréhension des assureurs en matière de règlement des sinistres. Le redressement entamé depuis presque deux ans par les assureurs a maintenant laissé place à plus de rigidité et de rigueur sur le détenteur de **l'intérêt assurable (A)** et sur **l'application stricte des clauses et conditions de la police d'assurance (B)**, afin de maîtriser les résultats des polices d'assurance.

A – L'intérêt assurable

Les contrats de vente sont des opérations commerciales qui s'accompagnent de documents transférables, tels que les connaissements lorsqu'ils sont émis sur papier ou par voie électronique, et en cas de ventes coût assurance et fret (CAF), le certificat d'assurance maritime est aussi l'un de ces documents.

Le souscripteur de la police d'assurance ne sera pas forcément le bénéficiaire de l'assurance car seul celui qui détient, de bonne foi, le certificat d'assurance original, est en droit de recevoir le montant de l'indemnité d'assurance si un sinistre touche la marchandise assurée.

Le certificat d'assurance est un document négociable et transmissible par voie d'endossement. Il ne va pas représenter la marchandise elle-même comme le connaissement mais va permettre au porteur de recevoir l'indemnité d'assurance.

Le principe de base pourrait être :

- « *L'assurance peut être contractée, soit pour le compte du souscripteur, soit au profit du tiers porteur de bonne foi du certificat original d'assurance.* »
- « *L'assureur ne pourra pas opposer à ce dernier la suspension ou la résiliation de la police lorsque le bénéficiaire de l'assurance détient le certificat en vertu d'un transfert antérieur à cette situation.* »[123]

Ainsi afin de démontrer son intérêt assurable, l'assuré doit avoir un lien juridique avec la marchandise telle qu'elle est indiquée dans le contrat. Plus généralement, toute personne a un intérêt à s'assurer s'il a intérêt à la conservation du navire ou de la marchandise. Ceci découle directement de l'article L.121-6 du Code des assurances dispose que « *Toute personne ayant intérêt à la conservation d'une chose peut la faire assurer. Tout intérêt direct ou indirect à la non-réalisation d'un risque peut faire l'objet d'une assurance* ».[124]

---

[123] DMF, *Assurance maritime : Proposition d'harmonisation et de règles uniformes*, n°602, 1er mars 2000

[124] Code des assurances, Partie législative, Livre Ier, Titre II, Chap.Ier, art. L.121-6

Toutefois, de récentes affaires ont montré que certains assureurs ont tenté de rejeter la prise en charge d'un sinistre survenu avant son arrivée au port de chargement, sur la partie acheminement entre la station d'empotage et le port, au motif que selon les termes du contrat de vente coût et fret (CFR), il incombait au vendeur de livrer les marchandises à bord du navire au port de chargement, le transfert des risques à l'acheteur-assuré de la police s'opérant uniquement à ce moment, l'assuré principal n'ayant donc pas d'intérêts assurables sur la première partie du voyage. Toutefois, le fournisseur avait donné mandat à son acheteur pour assurer l'expédition depuis l'empotage jusqu'au port de déchargement.

Les polices d'assurance souscrites auprès des compagnies, ont vocation à couvrir les marchandises aux conditions tous risques de l'imprimé du marché français daté du 1er juillet 2009, de tous points du globe à tous points du globe et ce dès l'empotage des conteneurs au point de départ du voyage assuré, toutefois sous réserve que le transfert des risques soit déjà intervenu, ce qui n'est pas le cas selon les dispositions du contrat de vente CFR puisqu'il appartient au vendeur d'organiser le transport jusqu'au quai de déchargement, l'acheteur prenant ensuite le relais.

Le contrat d'assurance prévoit également que les bénéficiaires de l'assurance, sont l'assuré-souscripteur de la police mais aussi « *ceux pour lesquels ils ont autorité à assurer* » et « *agissant tant pour leur compte que de celui de qui il appartiendra* ».[125]

Ainsi, dans ce cas, le vendeur ayant donné mandat au souscripteur de la police pour assurer cette cargaison et ce dès l'empotage permet d'assimiler le vendeur « *aux assurés pour lesquels le souscripteur a autorité à assurer* ».

L'article 1984 du Code civil prévoit à cet égard que « *Le mandat est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom* ».[126] Quant à l'article 1205 du Code civil il prévoit expressément que « *l'on peut stipuler pour autrui. L'un des contractants le stipulant peut faire promettre à l'autre, le promettant d'accomplir une prestation au profit d'un tiers, le bénéficiaire. Ce dernier peut être une personne future mais doit être précisément désigné ou pouvoir être déterminé lors de l'exécution de la promesse* ».[127] Le vendeur-expéditeur étant ainsi bénéficiaire des garanties d'assurance au titre du contrat. L'assuré a agi tant pour son compte en tant que destinataire que « *pour compte de qui il appartiendra* » comme le lui permet aussi la police. [128]

---

[125] Groupe Eyssautier, Police d'assurance clauses additionnelles

[126] C.Civ, Livre III, Titre XIII, Chap.Ier, art.1984, Créé par Loi 1804-03-10 promulguée le 20 mars 1804

[127] C.Civ, Livre III, Titre III, sous-titre Ier, Chap.IV, Section 2, sous-section 2, art. 1205, Modifié par Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2

[128] Consultation BMC Avocats Associé, transport d'avocats, Mars 2020

Ainsi, le bénéficiaire de la garantie sera donc l'entité qui présente un intérêt assurable à la survenance d'un sinistre, c'est-à-dire celle qui supportera le risque du transport.
Par conséquent, et après analyse de la police d'assurance, il ressort que les deux sociétés sont bénéficiaires des garanties du contrat et ont ainsi qualité pour agir, le vendeur ou l'acheteur (suivant les termes de vente) en tant que bénéficiaire d'une stipulation pour autrui et l'assuré en tant que souscripteur de la police d'assurance.

Toutefois, une seule société pourra prétendre à l'indemnité d'assurance, il faudra donc déterminer qui a l'intérêt à agir.

Selon l'article 31 du CPC, *« l'action est ouverte à tous ceux qui ont un intérêt légitime au succès ou au rejet d'une prétention, sauf dans les cas où la loi en dispose autrement* »[129].
En droit maritime, l'intérêt à agir appartient aux « intéressés » au transport.[130]

Cet exemple tend à démontrer que le courtier et leurs assurés doivent être extrêmement précis lors de la constitution et l'analyse des dossiers de réclamation car le mot d'ordre des gestionnaires compagnies est d'améliorer la sinistralité avec une rigueur stricte dans la validation des réclamations.
En effet, par le passé, des indemnités commerciales pouvaient être négociées compte tenu de la relation assuré/courtier/assureur, aujourd'hui une **application stricte des clauses et conditions des polices** est désormais pratiquée **(B)**.

B – L'application stricte des clauses et conditions de la police d'assurance

Le contrat d'assurance maritime est un contrat par lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assuré des sinistres provenant du voyage maritime et de ses accessoires selon les limites prévues au contrat.

La police d'assurance est un contrat de bonne foi, l'assuré étant tenu, au moment de sa conclusion, de « *déclarer exactement toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à faire apprécier par les assureurs les risques qu'ils prennent en charge* ».[131]

La plupart des polices d'assurance sont rédigées en se référant aux imprimés maritimes, terrestres et fluviaux, français et étrangers mais les conditions particulières du contrat prévalent, bien entendu, sur les clauses générales (en droit français, en vertu de l'article 1119 alinéa 3 du Code civil). Dans tous les cas, les conditions les plus favorables profiteront à l'assuré (en vertu de l'article L.133-2 du Code de la consommation).

[129] CPC, Livre Ier, Titre II, art.31
[130] C. transp., Partie législative, Cinquième partie, Livre IV, Titre II, Chap.2, section 1, art. L. 5422-2
[131] C.ass., Partie législative, Livre Ier, Titre VII, Chap. II, section 1, art. L 172-2

L'ensemble des réclamations, soumises à l'accord des compagnies d'assurance, est étudiée suivant les termes et conditions des polices d'assurance facultés.

En fonction de l'origine des dommages et des conclusions des commissaires d'avaries, les assureurs vont prendre en charge ce sinistre uniquement si les dommages sont garantis au titre de la police souscrite.

Ainsi, les assureurs AXA CS ont eu gain de cause dans leur refus de garantie car selon la police d'assurance à laquelle se référait le certificat d'assurance libellé au porteur, la garantie était acquise dans la mesure où les marchandises étaient transportées en conteneurs ventilés pour donner suite à des avaries par condensation. Or il a été constaté que des conteneurs non ventilés avaient été utilisés.

L'arrêt « *observe en substance que le renvoi fait dans le certificat d'assurance au numéro de la police facultés rend opposable aux réceptionnaires la clause d'exclusion de garantie. Les assureurs se voient ainsi reconnaître le droit de se prévaloir de cette clause à l'encontre des réceptionnaires porteurs des connaissements et des certificats d'assurance ».*[132]

Autrefois, certains dossiers de réclamation pouvaient donner l'opportunité aux courtiers de discuter avec les compagnies d'assurances pour négocier des règlements *ex gratia* ou commerciaux afin de soutenir un assuré qui avait subi un dommage.

« *La qualité de courtier ne confère pas ipso facto mandat de représentation dans les litiges commerciaux ».*[133]

Ce type de négociations était mené par le courtier directement avec l'apériteur de la police d'assurance. En effet, les polices d'assurance prévoyaient des clauses d'apérition qui stipulaient « *Les assureurs soussignés stipulent expressément qu'ils sont d'accord pour suivre l'apériteur de la police en ce qui concerne toute modification, extension, avenant, annulation, rabais et règlement de dommages même s'ils sont effectués à titre commercial* ».[134]

La clause d'apérition de la police qui va couvrir les transports indique que l'apériteur engage pleinement les co-assureurs par leur décision « *Tous les certificats, avenants et autres documents d'assurance pourront être établis au seul nom de l'apériteur de la police flottante, qui agira et signera pour tous les coassureurs qui par cette procuration lui reconnaissent sa qualité d'apériteur. Bien que seul l'apériteur signe ces documents, tous les coassureurs de ce contrat demeureront en risque pour leurs pourcentages respectifs* ».[134]

---

[132] P.Delebecque, Observation Arrêt C.A de Paris No 07-00514, 8 Décembre 2009

[133] Lamy des transports, Partie 4 Assurances, Div. 1 Assurance transport, Chap. 1 Règles et problématiques communes aux deux formes d'assurance transport, Section 2 Intervenants au contrat d'assurance § 953 Les courtiers d'assurances ; CA Paris, 19 mars 2003, no 2001/15981, Les Mutuelles du Mans c/ Trag, BTL 2003, p. 253

[134] Groupe Eyssautier Police flottante N°XXX

Les sociétés apéritrices représentent donc la coassurance grâce à un mandat qui leur a été donné pour gérer les polices. Cette clause rédigée ainsi, permettait au courtier d'obtenir uniquement l'accord de l'apériteur, la coassurance étant dans l'obligation de suivre ses décisions.
Cependant, le constat de ces dernières années est que les assureurs, comme nous l'avons évoqué tout au long de cette première partie, sont dans une dynamique d'amélioration des risques et de profitabilité. Ainsi on constate que les règlements commerciaux, même s'ils peuvent encore survenir, n'ont plus leur place dans le contexte du marché actuel.
Les litiges entre co-assureurs maritimes n'ont à ce jour pas donné lieu à des précédents publiés, car de tels litiges sont en principe résolus à l'amiable.

Dans le cadre de ces procédures, les clauses d'apérition restent un élément d'appréciation important mais elles ne jouent pas forcément un rôle prépondérant car c'est l'analyse technique et juridique du dossier qui pourra conduire la coassurance à suivre ou pas la position de l'apériteur.

Cependant, les clauses d'apérition ont été reformulées et excluent désormais les règlements effectués à titre commercial : *« Les Assureurs soussignés stipulent expressément qu'ils sont d'accord pour suivre l'apériteur de la police en ce qui concerne toute modification, extension, avenant, annulation, rabais et règlement de dommages à l'exclusion des règlements à titre commercial* ».[135]

La liberté du passé fait place à la rigueur, les compagnies n'ont plus d'autre choix que de limiter leurs garanties à la stricte application des clauses des polices d'assurance. Cela passera également par une attention particulière sur le **suivi des recommandations et la mise en place des mesures conservatoires** afin que leurs intérêts soient préservés une fois subrogés dans leur droit **(II)**.

II – Suivi des recommandations et des mesures conservatoires

L'obligation de soins raisonnables a été codifiée par les articles 17 et 23 de la loi 67-522 du 3 juillet 1967 sur les assurances maritimes et modifiée par les articles L. 172-13 et L. 172-19 du Code des assurances qui disposent respectivement que « *Les risques assurés demeurent couverts, même en cas de faute de l'assuré ou de ses préposés terrestres, à moins que l'assureur n'établisse que le dommage est dû à un manque de soins raisonnables de la part de l'assuré pour mettre les objets à l'abri des risques survenus »*[136] et que «*l'assuré doit... apporter les soins raisonnables à tout ce qui est relatif au navire ou à la marchandise* ».[137]

[135] Groupe Eyssautier, Clauses additionnelles Police flottante N°XXX
[136] C.ass., Partie législative, Livre Ier, Titre VII, Chap. II, section 2, art. L. 172-13, al. 1er, modifié par Décret 85-863 1985-08-02 art. 2 II JORF 15 août 1985, Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992
[137] C.ass., Partie législative, Livre Ier, Titre VII, Chap. II, section 2, art. L. 172-19,2 modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992

Ces obligations vont également être reprises dans les articles 15 et 16, qui requièrent encore plus d'exigences, de la garantie tous risques de la Police Française d'Assurance Maritime sur Facultés prévoyant respectivement que « *L'assuré, ses représentants et tous les bénéficiaires de l'assurance doivent apporter les soins raisonnables à tout ce qui est relatif aux marchandises. De même, ils doivent prendre toutes les mesures conservatoires en vue de prévenir ou de limiter les dommages et les pertes.*

En cas de manquement à ces obligations, l'assureur peut se substituer à eux pour prendre les mesures qu'impose la situation sans pour autant reconnaître que sa garantie soit engagée » et que *« L'assuré, ses représentants et tous les bénéficiaires de l'assurance doivent également prendre toutes dispositions pour conserver les droits et les recours contre les transporteurs et tous autres tiers responsables et permettre à l'assureur, le cas échéant, d'engager et de poursuivre les actions qu'il jugera nécessaires* ».

Ainsi, en tant qu'assuré diligent, il devra **prendre les mesures conservatoires nécessaires (A)** pour minimiser les dommages et cela passera notamment par **la mise en place et le suivi des recommandations (B)** qui émaneront soit de l'assureur, soit du courtier via l'expert local.

A – La mise en place des mesures conservatoires

L'analyse de la sinistralité de fréquence va permettre de visualiser où se situe le risque et quelles mesures doivent être mises en place pour les atténuer.

Lorsqu'un dommage est constaté, toute les mesures doivent être prises pour préserver la marchandise et limiter le montant des dommages. Cette charge pèse principalement sur l'assuré qui doit agir en bon père de famille.[138]

Certains assurés ont quelquefois tendance à considérer qu'en vertu du paiement de leur prime, la prise en charge par son assureur des sinistres dans le cadre de sa police est systématique. Cependant, selon l'article L. 172-23 du Code des assurances, *« l'assuré doit contribuer au sauvetage des objets assurés et prendre toutes mesures conservatoires de ses droits contre les tiers responsables. Il est responsable envers l'assureur du dommage causé par l'inexécution de cette obligation résultant de sa faute ou de sa négligence* ».[139]

[138] Le bon père de famille se veut prudent, diligent, attentif, soucieux des biens et/ou des intérêts qui lui sont confiés. Or, lorsque le comportement d'une personne s'est écarté de cette norme, il y a faute qui peut être simple ou lourde selon la gravité du comportement ou le degré de déviation par rapport à la norme, lepetitjuriste.fr

[139] C.ass., Partie législative, Livre Ier, Titre VII, Chap. II, section 2, art.L172-23, Modifié par Loi n°92-665 du 16 juillet 1992 - art. 37 JORF 17 juillet 1992

Il doit également préserver ses droits de recours et ceux de ses assureurs, qui leur permettront de poursuivre les actions nécessaires, contre le transporteur et ou toutes autres parties responsables.

L'expert à destination va, dans ce type de cas, jouer un rôle essentiel pour conseiller le réceptionnaire sur les solutions à mettre en place. Il va être chargé de suivre toutes les mesures prises par les intérêts marchandise en terme de tri de la marchandise.

Cette opération va être très importante notamment pour la marchandise destinée à stationner dans les magasins. L'expert sera présent en magasin afin d'assister au tri des avaries et vérifier qu'elles ne soient pas mélangées avec de la marchandise saine ; il suivra les opérations de reconditionnements pour minimiser les pertes et dommages.

Il est recommandé de les commencer dans des délais très courts pour éviter l'aggravation des avaries et enfin il pourra soit se charger de faire une vente en sauvetage de la marchandise par son réseau local, soit il appartiendra à l'assuré de trouver la meilleure offre pour vendre la marchandise en souffrance. Le sauvetage consiste à minimiser les dommages au moment de l'événement et en matière maritime, la loi prévoit que l'assuré doit contribuer au sauvetage des objets assurés (art. L. 172-23 du code des assurances).

Les mesures prises par l'assuré pour limiter l'aggravation d'un sinistre seront prises en charge par l'assureur. Dans le cas où l'assuré ne serait pas diligent, l'assureur pourrait lui reprocher de ne pas avoir pris les mesures de sauvetage nécessaires. Le courtier va veiller au bon déroulement de ces mesures et conseiller son client dans ce sens afin que sa réclamation soit parfaitement recevable.

L'expert est également le relais indispensable pour permettre de négocier des garanties avec les P&I Club et de pratiquer si nécessaire la saisie conservatoire du navire.
En effet la lettre de garantie est considérée comme une des mesures conservatoires indispensables qui va permettre de sécuriser la créance maritime lorsque le dommage relève de la responsabilité du transporteur maritime.

Les lettres de garanties sont émises par les P&I Clubs pour éviter la saisie conservatoire d'un navire ou pour en obtenir la main levée.
« Cette garantie est fournie afin de couvrir les sommes que l'armateur pourrait être condamné à payer par une décision définitive. Le Club se porte ainsi garant de payer le montant des indemnités mises à la charge de l'armateur ».[140]

Cependant, elle va permettre de « *sécuriser une créance maritime sans engager la responsabilité de l'armateur. La négociation n'implique aucune reconnaissance de responsabilité du transporteur et le P&I Club ne paiera la somme garantie qu'à la condition que la responsabilité de son membre soit reconnue par une décision rendue par un tribunal étatique ou arbitral, ou par un accord amiable* ».[140]

[140] C.Delaubier, Mémoire sur la lettre de garantie chez le courtier d'assurances maritime, 2016-2017

Toutefois, par l'émission d'une lettre de garantie le Club donne un engagement de garantie, émis en son nom et en sera responsable envers le bénéficiaire de la lettre de garantie.

Cela permettra de contourner la règle « *pay to be paid* », en permettant l'action des intérêts cargaison à l'encontre du Club. Cependant, ces derniers essayeront toujours de contester les demandes de condamnation « *in solidum* » avec l'armateur.

A défaut de la mise en place d'une lettre de garantie et si la demande est fondée dans son principe ou si elle résulte d'une créance maritime, ce qui est généralement le cas lors du déchargement des navires alors les ayants droit à la marchandise pourront procéder à la saisie conservatoire du navire, ce qui sera préjudiciable pour l'armateur puisque son navire ne sera pas autorisé à quitter le port jusqu'à l'obtention et l'exécution de l'ordonnance de main levée de la saisie.

Aujourd'hui les relations avec les P&I Club ont considérablement avancé et la saisie conservatoire demeure exceptionnelle.

L'ensemble des parties arrive, dans la majorité des cas, à trouver un accord amiable avant le départ du navire soit par la mise en place d'une lettre de garantie soit avec un règlement transactionnel au titre du recours.

La mise en place de ces mesures déterminera les chances de succès de l'action récursoire de l'ayant droit à la marchandise ou des assureurs une fois subrogés.

Si aucune mesure n'est entreprise et en cas de manque de soin avéré, ces derniers se réservent la possibilité de procéder à la réduction de l'indemnité d'assurance voire de ne pas indemniser l'assuré, comme le prévoit l'article 18 de l'imprimé français « *L'inexécution des obligations énumérées ci-dessus peut entraîner, selon les circonstances, la nullité de la police, en cas de déclaration volontairement inexacte de l'assuré » (article 14-1°), « la résiliation de la police, lorsque l'aggravation du risque est le fait de l'assuré », (article 14-2°), « la réduction de l'indemnité » (articles 15 et 16)* ou *« la déchéance du droit à l'indemnité » (article 17). « Lorsque, dans les cas visés à l'article 14-1° et 2°, la bonne foi de l'assuré est établie, il sera seulement procédé à la réduction de l'indemnité »,*

Cependant, le Tribunal de Commerce de Marseille a estimé que le « *défaut de mesures conservatoires n'est pas sanctionné par la déchéance du droit à l'indemnité* ».[141] Néanmoins il est nécessaire que l'assuré suive et mette en place **les préconisations recommandées (B)** afin de conserver la pleine garantie de son assurance et d'éviter une majoration trop importante de ses tarifs lors son renouvellement.

[141] T. com. Marseille, nº 2016F02732, Axa CS et a. c/ CMA-CGM et a., 5 oct. 2018

B – La mise en place et le suivi des recommandations

Le négoce international est en permanente évolution et il y a de plus en plus de vente ex-magasin à destination impliquant donc des opérations de stockage. Suite à de nombreux évènements survenus, comme les détournements ou les manquants inexpliqués, lors de ces opérations, les assureurs ont besoin d'informations très précises sur les risques à couvrir.

Le commissaire d'avaries va avoir, ici aussi, un rôle essentiel. En effet, dans le cadre de la couverture de stocks, le courtier demandera à l'expert d'effectuer une expertise préalable des magasins, de recueillir des informations localement sur les conditions de stockage, de faire si nécessaire des recommandations et d'assurer leur suivi. Il y indiquera le niveau de gravité des anomalies constatées.

Sur base de ces constats, et tout comme pour l'agrément des navires, les assureurs vont soumettre le rapport d'entrepôt à leur préventionniste qui va mesurer le risque encouru.

Cette analyse sera mesurée selon la marchandise entreposée et son type d'emballage, les systèmes de sécurité installés, tels qu'alarmes, extincteurs en cas d'incendies, caméra de surveillance, et l'état des bâtiments.

L'ensemble de ces éléments donnera aux assureurs un score sur la probabilité d'un évènement. Selon le résultat, l'assureur pourra soit refuser de couvrir la marchandise dans l'entrepôt visité, soit exiger la mise en place urgente des recommandations découlant de l'analyse qui aura été faite à la fois par l'expert mais également par leur préventionniste.

Afin de convaincre les assureurs de couvrir des risques parfois difficiles dans des pays souvent lointains dans des conditions de sécurité suffisantes, il est indispensable que les assurés suivent leur recommandation pour corriger les défaillances constatées dans des magasins destinés à abriter plusieurs milliers de tonnes de cargaisons.
La mise en place des recommandations sera une condition *sinequanone* pour obtenir la couverture d'assurance nécessaire.

Face à ces risques, les assureurs n'hésitent plus à contractualiser certaines recommandations. En effet, en matière de stockage, ils imposent désormais à certains assurés, présentant de nombreux entreposages dans différents pays sensibles, d'organiser un contrôle des stocks mensuel de la qualité et de la quantité des marchandises par un expert indépendant.
Les assureurs analysent ensuite ces rapports et ajustent leurs conditions de couverture si besoin.
En cas de dégradation du lieu d'entreposage, ces derniers n'hésitent pas à exclure certains types d'avaries de leur couverture ou bien mettent en place des franchises importantes permettant de diminuer le niveau de leurs expositions en cas de dommages.

Ainsi, depuis le 1er janvier 2016, avec l'entrée en vigueur de la directive 2009/138/CE dite Solvabilité II, les compagnies d'assurances, ont des obligations importantes concernant les contrôles et suivis des activités sous-traitées et externalisées à des tiers.

« Ces obligations se répercutent directement sur les courtiers distribuant des contrats d'assurance pour leur compte ».[142] En effet, la directive implique une visualisation des risques de sous-traitance que peuvent faire peser sur ces activités d'assurance, le recours à des tiers et notamment les courtiers. Le contexte assurantiel actuel va donc donner l'occasion aux **courtiers d'assurance maritime facultés de relever de nouveaux défis (Partie II).**

[142] N.Dufour, AFGES, *Les obligations du courtier d'assurances en matière de conformité et de contrôle interne*, 19 juin 2018

PARTIE II : DE NOUVEAUX DEFIS POUR LES COURTIERS D'ASSURANCES MARITIME SUR FACULTES

Le marché de l'assurance transport s'est totalement retourné sous la pression d'assureurs en quête de rentabilité. Les cabinets de courtage doivent donc faire face et gérer une situation difficile, qui leur offre cependant l'opportunité de démontrer leur plus-value auprès des assurés.

Le courtier, grâce à sa capacité à identifier et évaluer les risques, aide ses clients à analyser ses risques et souscrire des contrats d'assurances adaptés à leurs besoins et aux meilleurs taux.

Le courtier spécialisé en assurances transport va aider ses mandants à évaluer leurs projets, analyser leurs risques, vérifier s'il y a des obligations d'assurance locales dans le pays d'importation, rechercher des capacités de souscription auprès d'assureurs locaux et négocier les meilleures conditions auprès de compagnies d'assurances spécialisées sur les différents marchés Européens et internationaux, afin de gérer au mieux leurs programmes d'assurances.

Le courtier est indépendant et travaille avec toutes les compagnies du marché. Il n'existe aucun lien de subordination entre un courtier et une compagnie d'assurance.

Il va examiner les propositions des assureurs les mieux adaptées aux spécificités de son client. Ses multiples compétences en tant que commercial, analyste financier, juriste, négociateur sont des atouts essentiels pour un courtier.

Face à la situation qui se dessine depuis 2018, les courtiers ont mis au service de leurs clients leurs connaissances du marché de l'assurance et vont devoir faire preuve de pédagogie avec les clients qui ont parfois des difficultés à comprendre certaines exigences et l'absence de justification de certaines décisions de leurs assureurs.

Le rôle du courtier sera désormais de mettre tout en œuvre pour négocier des conditions acceptables par le client, en gardant à l'esprit que dans le contexte actuel, une augmentation des taux s'avère parfois, voire souvent inévitable.

Sa vision et sa connaissance d'un marché qui se durcit sont essentielles pour accompagner son client dans son activité **(Titre 1)**. Il est ainsi un acteur central dans le placement des risques et son expertise technique et juridique joue **un rôle majeur dans la gestion des risques et des sinistres (Titre 2)**.

TITRE 1 : LE RÔLE DU COURTIER DANS LE CONTEXTE ASSURANTIEL ACTUEL

En tant qu'intermédiaire, le courtier va avoir un rôle central pour adapter sa politique en fonction de la conjoncture du marché assurantiel. Les assureurs ont essayé de reprendre le contrôle de la souscription et la gestion des contrats d'assurance mais les courtiers spécialisés, ont su mettre en avant la relation de partenariat assureurs / courtier / assurés. Leur connaissance de l'assurance permet de trouver des produits adaptés élaborés sur mesure.

Grâce à cette compétence, le courtier, dans un contexte économique et assurantiel compliqué, va pouvoir explorer les différents marchés et va offrir à ses clients les garanties nécessaires à leurs activités.

Au-delà de la connaissance du marché assurance, l'expertise technique du courtier est absolument nécessaire pour accompagner ses clients dans la gestion de leurs expéditions et de leurs stocks. Il va alors mettre en place avec eux des procédures pour arriver à maîtriser les risques, réduire les expositions des assureurs et par conséquent diminuer la sinistralité.

Comme indiqué précédemment, depuis deux ans, les compagnies d'assurances sont revenues à des impératifs stricts de profitabilité et ont fait le choix de ne plus souscrire certains produits et même certains risques alors même que des garanties spécifiques, notamment en transit et stockage, sont indispensables à l'activité de négoce international.

Confronté à un marché très restrictif, les courtiers doivent envisager des solutions alternatives à proposer à leur client. **Leur politique de souscription** s'est ainsi **adaptée aux conditions actuelles du marché (Chapitre 1)**.

Malgré la « *poursuite du durcissement des conditions du marché de l'assurance des Facultés* »,[143] le courtier met tout en œuvre pour **pérenniser le partenariat** qu'il s'efforce de construire entre assurés et assureurs **(Chapitre 2)**.

[143] P.Deleplanque, Siaci, *État du marché de l'assurance des risques d'entreprise*, note de conjoncture 2020

CHAPITRE I – UN CHANGEMENT DE POLITIQUE DE SOUSCRIPTION

Les sujets de préoccupation de l'ensemble des acteurs du marché de l'assurance sont nombreux : un contexte réglementaire qui devient contraignant, l'augmentation des taux et l'inflation des sinistres au cours des deux dernières années.
La conjoncture actuelle du secteur de l'assurance nécessite une remise en question des stratégies commerciales des courtiers. En effet si autrefois la multiplicité des compagnies d'assurances leur permettait de placer rapidement les polices d'assurance, aujourd'hui la créativité des courtiers est fortement mise au défi pour intéresser les assureurs à souscrire un risque.

Ainsi face à ce contexte tendu, les courtiers ont dû anticiper et se sont mobilisés lors des échanges et rencontres avec leurs clients pour les préparer et leur apporter leur vision sur les impacts de ce durcissement.

Le rôle du courtier étant de définir la meilleure stratégie afin de négocier au mieux de leurs intérêts les conditions de renouvellements à venir et ce malgré la **complexité de placement et de gestion de certaines affaires (Section 1)**, les compagnies souhaitant privilégier des risques faibles à modérés. Ils doivent donc explorer d'autres solutions et **rechercher de nouvelles capacités** leur permettant de placer les risques de leurs mandants **(Section 2)**.

Section 1 : Complexité de placement et de gestion de certaines affaires

Au-delà des conditions plus restrictives et de la hausse de taux, les assureurs apériteurs ont décidé de réduire significativement leurs expositions de 20 à 30% sur des comptes historiques présentant des pleins importants.

Les courtiers doivent intervenir pour trouver des compléments de capacité. Cette réduction de parts est surtout significative sur le **transport de riz** dont la **problématique de placement** est au cœur des discussions de nombreux courtiers **(I)**. Ainsi, dans un environnement assurantiel devenu complexe et soumis à des contraintes règlementaires importantes, la délégation de gestion apparaît pour les acteurs du marché comme un pivot majeur face aux enjeux de gestion des risques, de conformité règlementaire et de problématiques sinistres.

Cependant si la **délégation de gestion** apporte un réel service aux assureurs, un contrôle régulier et des **renégociations** seront demandés pour répondre aux exigences de la directive Solvabilité II qui a eu un impact très important sur les relations entre assureurs et courtiers **(II)**.

I – Complexité de placement : le transport de riz

Le transport du riz se fait majoritairement par voie maritime. Chaque année, plusieurs millions de tonnes sont acheminées à travers le monde et, comme expliqué précédemment, une grande partie est destinée à l'Afrique de l'Ouest.

Le marché de négoce de riz est donc en perpétuelle expansion mais les sinistres qu'il génère réduisent désormais les possibilités de couverture d'assurance, bien que le montant des primes d'assurance soit toujours significatif.

Aujourd'hui, l'encaissement des primes n'est plus le seul objectif des assureurs qui n'hésitent plus à refuser de souscrire des polices pour ce type de produit. Cependant, ils consentent toutefois à garder certaines polices présentant des résultats satisfaisants.

Certaines affaires ont ébranlé de monde de l'assurance facultés en raison de leur contexte mais aussi de leur montant. Outre certaines affaires de *misappropriation*, le transport de riz a souffert d'affaires relativement importantes et présente en même temps une sinistralité de fréquence indéniable.

Récemment, une importante affaire a fait beaucoup de bruit dans le monde du négoce et tous les regards ont été tournés vers le navire OCEAN PRINCESS qui est arrivé sur les côtes africaines en janvier 2019 avec à son bord 14 000 tonnes de riz indien et 22 000 tonnes de riz birman en provenance de la ville de Yangon et propriété d'un grand groupe International, Olam. Une partie de la marchandise a été déchargée normalement à Conakry, le solde étant rejeté par les autorités, le navire s'est dirigé vers le Togo pour décharger. Cependant les autorités ont empêché le navire de débarquer car elles déclaraient que les normes phytosanitaires de la cargaison de l'Ocean Princess ne répondaient pas aux normes du pays.
Le navire, après un long transit en mer, est arrivé à Abidjan le 11 mars. Après que des tests en laboratoire aient été effectués, le riz a été jugé « *non conforme à la norme ivoirienne* » conformément aux dispositions de l'article 17 de La loi n°2016-410 du 15 juin 2016 relative à « *la répression des fraudes et des falsifications en matière de vente des biens ou services* ».[144] La marchandise (18.000 tonnes) a alors été saisie, mise sous scellée puis détruite entrainant un sinistre d'une dizaine millions de dollars.

Même si le montant à hauteur duquel les assureurs ont été impliqués n'est pas public, une telle affaire va finalement laisser des traces et impliquer de nouvelles restructurations des conditions.

De plus et bien que cela reste contenu, certaines expéditions de riz ont également connu des évènements majeurs importants, générant même parfois, la perte totale du navire et de la cargaison.

[144] J.GECIT, Commodafrica, *Olam interdit d'exporter du riz en Côte d'Ivoire*, 3 Mai 2019

En effet, compte tenu des tensions sur le marché du fret, de la compétition entre les acteurs majeurs du négoce du riz et des spécificités du transport de ce type de produit, la qualité des navires affectés à ces transports peut être sujette à caution.

Ce fut notamment le cas du navire ANGEL I qui était parti de Singapour en direction de la Côte d'Ivoire avec 33 000 tonnes de riz dont la valeur pourrait être estimée à plus de 11 millions d'euros.
« Une avarie technique avait obligé le capitaine du navire à se rapprocher des côtes mauriciennes pour des réparations. Mais le navire s'est retrouvé emprisonné dans les récifs coralliens et après plus de trois mois, le navire de 197 mètres de long a coulé au large de l'Ile Maurice ».[145]

C'est également le cas du navire KIANI SATU qui s'est échoué en 2013 à Buffels Bay en Afrique du Sud après une panne de courant dans une mer agitée et dont la valeur de la marchandise, totalement perdue était estimée à plus de sept millions de dollars US. Les assureurs cargaison ont introduit une action récursoire à l'encontre de l'armateur. D'importants frais d'avocat ont été engagés mais la perte a été sèche pour les assureurs puisque l'armateur s'est révélé être insolvable.

Outre ce type d'affaire, qui demeure exceptionnel mais qui malheureusement peut arriver, chaque navire de riz chargé en conventionnel, donne lieu à un dossier de réclamation au déchargement. En fonction de la quantité, de l'origine et du port de déchargement les dommages peuvent être raisonnables ou au contraire très importants.

Cette récurrence lasse les assureurs pour ce type de risque, qui souhaitent désormais encaisser moins de prime mais avoir une sinistralité minimale et des comptes profitables.

Ainsi, les affaires ayant des résultats dégradés feront l'objet soient de conditions restrictives difficilement supportables pour l'assuré soient de résiliations. Vient alors pour le courtier le temps de trouver des alternatives de placement via des agents ou des compagnies locales qui vont engendrer également **une renégociation des protocoles de gestion (II)**.

[145] LINFO.RE, *Le cargo Angel I a coulé au large de Maurice*, 27.11.2011

II – Complexité de gestion : renégociation des délégations

Dans le cadre des nombreux partenariats que les courtiers arrivent à mettre en place avec les compagnies d'assurances, certaines ont accepté de déléguer la gestion des dossiers de réclamation à leur courtier, via des protocoles de gestion. Une convention de délégation de gestion entre un courtier et un assureur permet à l'assureur de maitriser des risques opérationnels.

Ces protocoles permettent aux courtiers de gérer mais également de payer directement les dossiers de réclamation, sans demander le visa des assureurs, si les montants n'excèdent pas les plafonds négociés.

Ainsi, lorsque les dossiers sont dits réguliers, à savoir que l'origine des dommages est couverte sous les clauses et conditions prévues dans la police d'assurance, alors le gestionnaire sinistre pourra valider directement l'indemnisation sans avoir à obtenir le visa de l'apériteur de la police.

Cette souplesse dans la gestion permet ainsi de répondre de manière réactive au client, soucieux d'obtenir leurs règlements lorsqu'ils ont été exposés à des pertes et dommages.

Il est, toutefois, courant que certaines affaires soient placées via des agents d'assurances qui, par leur mandat avec de nombreuses compagnies, peuvent aider le courtier à placer certaines affaires et compléter leur placement.

A la différence du courtier d'assurance, qui est le mandataire de son client « l'assuré », l'agent général agit comme mandataire de la compagnie, il commercialise auprès de la clientèle les contrats d'assurance de la compagnie, qui lui verse des commissions sur la vente et la gestion des contrats, qu'il représente et dont il engage la responsabilité.[146]

L'agent peut représenter plusieurs compagnies d'assurances et dispose lui-même de délégation de gestion pour ses contrats. Ainsi, par le passé, certains agents ont accepté des sous délégations au courtier, tout en précisant que les dispositions conclues, ne donnent en aucune façon au courtier ni la qualité d'agent général de l'assureur ni un droit à agir au nom et pour compte de l'assureur au-delà du champ d'application et des limites fixés par le protocole. Bien entendu, ces sous délégations engendraient donc une diminution de la rémunération de l'agent puisqu'une partie était rétrocédée au courtier qui assurait la gestion des dossiers.

Aujourd'hui, le placement à travers les agents d'assurances ne permet plus au courtier de gérer les dossiers en toute autonomie. Les protocoles de délégation de gestion et de règlement ont été amendés ou résiliés à cause d'une part du contexte financier actuel et d'autre part, dans le cadre des procédures de conformité exigées par la directive Solvabilité II.

---

[146] Lamy des Transports, Partie 4 Assurances, Div.1 Assurance transport, Chap.1 Règles et problématiques communes aux deux formes d'assurance transport Section 2 Intervenants au contrat d'assurance §952

Les compagnies durcissent ainsi leurs conditions d'attribution des délégations pour respecter les exigences de la directive. La fonction conformité doit imposer une clause liée à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Il appartient désormais au courtier de s'équiper en conséquence afin de pouvoir conserver certains protocoles.

Les agents eux-mêmes se retrouvent confrontés à des conditions restrictives, ne leur permettant plus d'accorder de sous délégations.

En effet, depuis le 1er janvier 2016, les assureurs doivent pouvoir contrôler, à tout moment, sur document ou sur place : la qualité, la performance et la conformité des activités confiées à leurs prestataires.

« Afin de démontrer aux assureurs, porteurs de risques, leur adéquation avec ces obligations, les courtiers vont mettre en place un dispositif de contrôle interne et de vérification de la conformité reposant notamment sur des contrôles opérationnels ».[147]

Des procédures vont être formalisées, ce qui pourra constituer un gage de sérieux dans la gestion de l'activité confiée par l'assureur en termes de distribution ou de gestion de contrat.

Outre le fait que le courtier a moins de liberté dans la gestion des dossiers, sa rémunération en tant que gestionnaire sinistre se retrouve également impactée. Certaines compagnies d'assurance vont chercher ici aussi à rentabiliser l'affaire en demandant la suppression des droits de dispache[148], montants que le courtier a le droit de facturer aux assureurs à l'occasion de la finalisation d'un sinistre.

Ainsi, dans le cadre de l'externalisation d'activités, les contraintes issues de la directive Solvabilité II s'appliquent à l'assureur et par conséquent au courtier, ou à l'agent, à qui la gestion a été déléguée.

Compte tenu du faible appétit de certains assureurs pour certains produits et des contraintes émergentes en termes de gestion, les courtiers vont innover et **chercher des possibilités de placements sur d'autres marchés (Section 2)**.

[147] N.Dufour, AFGES, *Les obligations du courtier d'assurance en matière de conformité et de contrôle interne*, 19 juin 2018

[148] Dispache : projet de règlement ou d'indemnisation qui sera présenté à l'assureur et qui détaille le montant du préjudice subi par l'assuré

Section 2 : Recherches de nouvelles capacités de souscription

Le rétrécissement du marché est une combinaison de plusieurs facteurs.

Tout d'abord, une réduction des capacités du fait de la fusion de grands groupes, tels qu'AXA-XL ou encore BDM-Navigator, puis des résultats techniques dégradés qui engendrent une volonté de réduction des expositions de nombreux assureurs, et enfin la mise en conformité pour répondre aux exigences des obligations d'assurance locale en fonction de leurs réglementations et selon la nationalité des assurés.

Face à ce constat, les courtiers doivent modifier leur façon de travailler et doivent trouver des capacités en coassurance pour continuer à pérenniser le partenariat avec les assureurs apériteurs qui réduisent leurs parts sur de nombreuses affaires du fait des conditions plus restrictives découlant de la réforme réglementaire de 2016 mais aussi des résultats déficitaires de ces dernières années.

Les courtiers spécialisés vont alors se tourner vers des **marchés étrangers** qui auront des possibilités de **placement** plus souples **(I)** et qui accepteront de prendre des risques que leurs homologues européens ne sont plus en mesure de couvrir.

Ils devront également composer et trouver des solutions de **placement auprès d'assureurs locaux (II)** pour être en conformité avec les obligations d'assurance locale imposées par les réglementations de certain pays et particulièrement en Afrique.

I – Extension des placements sur les marchés étrangers

Les difficultés de placement et de souscription sont désormais une réalité qui fait trembler le secteur du courtage. En tant que technicien de l'assurance, ils vont se mettre à la recherche de nouveaux marchés pouvant compenser en coassurance la réduction des parts des assureurs européens.

Cependant, le placement sur des marchés étrangers n'est pas tâche facile et les courtiers vont devoir composer avec des contraintes locales et trouver des solutions pour obtenir les ouvertures de placement nécessaires pour les activités de négoce.

Ainsi dans le cadre des programmes internationaux d'assurance, l'assuré va pouvoir bénéficier de couverture d'assurance dans les différents pays où il a son activité en raison des obligations d'assurance locale propres à certains pays

Les programmes internationaux d'assurance se composent alors d'une police principale, dénommée police master, et de polices émises par les compagnies d'assurances locales pour répondre à la législation des pays de destination.

En effet, la police master jouera en complément des polices locales le plus souvent en DIC DIL (différence de conditions, différence de limites).

Certains pays, interdisent le « *non admitted* « (le non-admis) c'est-à-dire des polices émises par des assureurs autres que locaux, avec la volonté de conserver les primes d'assurance sur leur territoire. Ces situations entrainent des surcoûts et de réelles difficultés de gestion des risques auxquels le courtier va devoir apporter des solutions à ses clients. On peut ainsi citer par exemple, l'Inde, le Brésil, la Chine...

En effet, l'assurance en Inde, par exemple, ne peut être effectuée que par l'intermédiaire d'une compagnie d'assurances enregistrée auprès de l'IRDA (Insurance Regulatory and Development Authority).

Il est donc nécessaire pour le courtier, qui souhaite couvrir les expéditions ou le stockage d'une filiale indienne, de trouver le montage adéquat pour ce type de couverture.

La solution réside dans la mise en place d'une police avec un assureur local qui sera réassuré par l'assureur principal. La gestion sera compliquée et certains montants devront être versés au début des risques (« *deposit premium »*).
Concernant l'Asie, considérée comme la « *locomotive mondiale de l'assurance* »[149], et dont les capacités de placement sont intéressantes, les courtiers sont face à une problématique différente. Les assureurs locaux ne veulent pas travailler directement avec des courtiers étrangers mais uniquement avec des courtiers locaux.

Il faut donc créer des partenariats avec des courtiers asiatiques pour permettre aux courtiers étrangers d'accéder à ce marché qui doivent donc relever le défi de trouver des compagnies asiatiques locales prêtes à travailler avec de nouveaux partenaires sur un secteur d'activité très ciblé le transport de facultés.

De grandes compagnies européennes se sont d'ailleurs implantées en Asie, comme AXA qui a créé une nouvelle entité, AXA Ré Asia, dont l'objectif était de permettre groupe de s'implanter solidement dans le sud-est asiatique en assurance.[150]

Toutefois, ces implantations ne permettent pas aux courtiers européens de placer via ces entités. En effet, en tant qu'intermédiaires européens, ils doivent traiter directement avec les sociétés-mères des assureurs en Europe.

La complexité de placement dans certains pays va demander une excellente connaissance de l'assurance locale afin de pouvoir construire des solutions adaptées aux besoins et aux risques des assurés.
Ces marchés émergents vont ainsi donner l'opportunité aux courtiers de travailler avec de nouveaux acteurs en s'adaptant à toutes les problématiques complexes que cela génère.

---

[149] Insurance speaker, *Etat du marché de l'assurance en APAC*, 26 novembre 2018
[150] Melchior, *L'internationalisation du groupe AXA et son implantation en Asie*

Les marchés étrangers peuvent être une alternative pour que les courtiers puissent trouver des parts de coassurance pour répondre aux demandes de leurs clients mais dont la principale difficulté sera de surmonter la diversité des impératifs réglementaires locaux.

Les courtiers doivent ainsi composer avec les obligations d'assurance locales en place dans de nombreux pays comme l'Amérique du Sud ou encore le continent africain pour pouvoir trouver des parts de **placement auprès d'assureurs locaux (II)**.

II - Placement auprès d'assureurs locaux

Le continent africain détient un important potentiel en matière d'assurance mais il faut pour cela que les assureurs puissent offrir des produits adaptés.

Même si l'actualité montre un continent en proie à la guerre, à la famine, au banditisme, l'Afrique avance, le marché de l'assurance progresse mais les courtiers vont devoir composer avec des contraintes locales et notamment avec le Code des Assurances de la CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances).

La CIMA, a été créée par un traité regroupant 14 pays d'Afrique en juillet 1992. Ce traité a adopté un code des assurances unique pour ces pays, englobant les règles du contrat d'assurance et les règles applicables aux acteurs : assureurs, réassureurs, intermédiaires d'assurance.[149]

Ainsi toutes les marchandises importées dans un pays de la zone seront soumises à une obligation d'assurance transport, ce qui signifie que toutes les importations africaines, par voie maritime, doivent obligatoirement voyager sous couvert d'une assurance transport souscrite auprès d'assureurs domiciliés sur le territoire national du pays de destination.

Les pays signataires sont : le Bénin, le Burkina, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée-Bissau, la Guinée Equatoriale, Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo.[151]

Le courtier a donc un rôle-clé pour aider les traders internationaux ou les réceptionnaires locaux à être en conformité avec cette obligation d'assurance locale tout en préservant leurs intérêts et la sécurité de leurs opérations commerciales. En effet et suivant les pays, les compagnies locales n'ont pas la technicité ou la surface financière suffisante pour apériter des polices de négoce importantes.

Aussi et afin d'être en règle avec le code CIMA, les courtiers mettent en place plusieurs options de souscription.
Soit par la mise en place d'une police FAP (évènement majeur – couverture minimum) afin de permettre aux réceptionnaires en Afrique de dédouaner et de récupérer leur marchandise.

[151] DroitAfrique.com, CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) Code des Assurances

Cette garantie FAP étant la garantie minimum obligatoire, le courtier peut mettre en place, par ailleurs une police DIC DIL (différence de conditions / différence de limites) avec des assureurs internationaux pour compléter cette couverture

Soit le courtier va émettre une police d'assurance locale de *fronting* en Tous risques pour une filiale locale ou un réceptionnaire réassuré sur la police Master du trader international placée à l'étranger. Ces montages génèreront forcément des couts supplémentaires comme les taxes locales applicables sur les primes émises localement.

Le *fronting* ou réassurance, apparaît comme le montage de couverture du risque qui, associe un assureur appelé « Fronteur », un assuré, groupe industriel ou commercial et un réassureur.[152]

Dans le cadre des *frontings*, il est indispensable de travailler avec des compagnies de premier ordre car les flux financiers, à savoir les primes et les sinistres, vont transiter par l'assureur local. Le courtier doit donc avoir les garanties nécessaires que l'assureur est fiable en termes de sécurité et de solvabilité.

Toutefois, certaines compagnies vont accepter dans l'accord de réassurance l'introduction d'une clause appelée « *cut through clause* », dans laquelle il est convenu que la gestion et les flux financiers vont passer directement par la police *master*.

Il faudra également savoir si l'assureur local est soumis à des rétentions obligatoires, c'est-à-dire connaître la part minimum que la règlementation impose de garder sur le territoire.

Le code CIMA impose une rétention de 100% sur le territoire africain mais n'a pas réglementé la réassurance. Ainsi les compagnies locales disposant d'une filiale de réassurance sur leur territoire africain, pourront se réassurer à l'étranger (par exemple Allianz ou Saham).

Enfin un troisième schéma se dessine de plus en plus difficile à introduire, il s'agit de mettre une compagnie locale du pays de destination, soumis aux obligations d'assurance locale, en coassurance de la police master. Celle-ci émettra alors un certificat d'assurance FAP « papier » permettant de dédouaner la marchandise, sans la mise en place d'une police locale. L'avantage pour les clients est d'avoir une rédaction de police unique, des frais plus réduits et une simplicité de gestion puisque c'est la police Master qui va gérer à la fois les conditions d'assurance et les sinistres.

Ce système même s'il permet d'être en conformité avec la législation et la réglementation locale, n'est pas autorisé mais bien souvent pratiqué.

[152] Insurance speaker, *Le fronting : mécanisme d'utilisation optimale des captives ou contournement de l'obligation d'assurance*, 8 Octobre 2014

Toutefois, certaines compagnies locales ne peuvent pas faire du *fronting* avec des assureurs étrangers car ils veulent conserver les risques sur leur marché.

Le courtier va alors proposer à l'importateur, soumis à une obligation d'assurance locale, de mettre en place une police FAP (Franc d'Avaries Particulières) et le fournisseur/vendeur mettra en place sur sa police une assurance consolidation de l'assurance minimum prise sur place avec un DIC/DIL.[153]

Lorsque la police master comporte des garanties plus larges que celles souscrites localement, on parle de Différence de Conditions (DIC). Lorsque la police Master intervient en complément d'une garantie souscrite localement pour un montant plus limité, on parle de Différence de Limites (DIL).

Néanmoins, si les garanties prévues par la police locale peuvent jouer, celle-ci interviendra prioritairement à la police Master.
Comme l'a rappelé la Cour d'Appel dans un arrêt du 29 novembre 2016, la clause DIC/DIL n'est pas une clause d'exclusion mais une condition de la garantie et l'application de la garantie DIL suppose *l'épuisement du préjudice indemnisable au titre des polices locales*. [154]
Cette option, bien que nécessaire dans certains cas, présente toutefois quelques contraintes. Le cout sera plus élevé que le *fronting* car les taux FAP imposés localement sont plus élevés, les assureurs locaux voulant garder les primes sur leur territoire et une taxe d'assurance sur le montant de la prime étant imposée.

Toutefois, les assureurs qui supportent le vrai risque doivent également avoir un minimum de prime car ils vont payer la majorité des sinistres alors que l'assureur local n'entrera en jeu uniquement qu'en cas d'évènement majeur dans le cadre du FAP.

De nombreux pays interdisent le « non-admis », c'est-à-dire que les polices d'assurance doivent être en principe prises exclusivement localement. Le fournisseur va s'assurer en intérêts du vendeur plus DIC/DIL mais seul le fournisseur pourra être payé.

Les courtiers arrivent à trouver de vrais marchés alternatifs de coassurance malgré les contraintes d'obligations d'assurance locale. Leur expertise est donc nécessaire pour assurer les exportations de marchandises vers différents pays et pour que l'ensemble des acteurs soit en conformité avec le niveau réglementaire local exigé tout en bénéficiant de la sécurité dont ils ont besoin pour réaliser leur opération commerciale.
Le changement de politique de souscription des compagnies d'assurances va toutefois conforter la volonté des courtiers de **pérenniser le partenariat entre assurés et assureurs (Chapitre II)**.

[153] DIC/DIL : couverture d'assurance en différence de conditions et de limites par rapport à un police de tête
[154] CA Paris, pôle 2, ch. 5, 29 nov. 2016, n° 15/16553, Société Ethypharm c/ Generali.

CHAPITRE II – UNE VOLONTE DE PERENNISER LE PARTENARIAT ENTRE ASSURES ET ASSUREURS

Si le courtier est juridiquement le mandataire de l'assuré, c'est généralement l'entreprise d'assurances, qui le rémunère avec une commission de courtage pour son intermédiation entre son mandant et l'assureur.

Toutefois, au fil des années, les relations entre assurés, courtiers et assureurs se sont largement développées pour aboutir dans une grande majorité des cas à une étroite collaboration, déterminante pour une bonne gestion de la police d'assurance.

L'objectif de cette volonté de partenariat est de fidéliser à la fois l'assuré et l'assureur et d'avoir le soutien nécessaire de l'une ou l'autre des parties en cas de difficultés majeures au cours de la vie du contrat.

Le partenariat est fondamental pour fidéliser les assurés et leurs assureurs. Il va naitre de cette relation une volonté de travailler en synergie pour réduire l'exposition des assureurs et essayer de les solliciter uniquement pour des évènements d'importance majeure et préserver les résultats garants d'une relation long terme et de taux et conditions compétitifs.

Les courtiers restent donc le lien entre ces deux parties qui attendent chacune un accompagnement. La transparence doit fonctionner dans les deux sens et ils doivent forcément démontrer leur valeur ajoutée. En effet, les acteurs du courtage vont être confrontés à une gestion de plus en plus compliquée à intégrer et de plus en plus exigeante, ils devront ainsi clairement se positionner sur leur activité et élaborer des partenariats durables.

La notion de partenariat doit forcément passer une **communication proactive (Section 1)** à la fois avec l'assureur mais également avec l'assuré. La transparence et le dialogue sont deux éléments majeurs pour une coopération efficace et sereine. Chaque partie doit pouvoir communiquer afin de tirer parti des expériences de chacun et ainsi contribuer à l'amélioration des résultats.

De plus, l'échange d'expériences et de points de vue permettra, **une gestion optimale et efficace des sinistres (Section 2)**, nécessaire pour les assurés.

Section 1 : Une communication proactive

En tant que distributeurs d'assurances, les courtiers sont soumis à des obligations légales d'information et de conseil.
Selon l'article L. 521-2 du Code des assurances, l'intermédiaire d'assurances, et notamment le courtier d'assurances, est soumis à des obligations d'informations et de conseil qui dépendent des modalités d'exercice de son activité de distribution d'assurances.[155]
Ces obligations d'information et de conseil vont donc nécessairement amener le courtier à développer ses relations commerciales avec son mandant et envisager avec lui tous les aspects des risques encourus.

Les *risk manager* peuvent être de véritables alliés dans la gestion des contrats puisque ce sont des experts de la gestion du risque au sein de leur entreprise et qu'ils travaillent pour identifier, analyser et quantifier les risques qui pourraient se réaliser. Une fois identifiés, ils vont s'appuyer sur le savoir-faire des courtiers pour placer ces risques auprès de compagnies d'assurances spécialisées. Les **relations avec les *risks manager* sont donc essentielles (I)** car ces derniers vont être proactifs dans la prévention des risques pour réduire la probabilité de survenance d'un événement pouvant entraîner un sinistre.

Ainsi, et grâce au travail du *riks manager* qui va anticiper les risques financiers que peut générer l'activité de son entreprise, le courtier pourra rassurer l'assureur et lui donner les arguments nécessaires pour lui **assurer une bonne maîtrise du risque (II)**.

I – Privilégier les relations avec les risk managers

Les renouvellements 2020 ont fait l'objet de tensions dans les relations entre *risk manager* et souscripteurs ; les courtiers vont donc mettre en avant leur faculté de négociation pour tenter de maîtriser des hausses arbitraires et éviter d'entacher le partenariat entre les entreprises et les assureurs.

Les *risk managers* sont des spécialistes du risque et vont mettre en place des dispositions de sécurité permettant de réduire la probabilité de survenance d'un sinistre en connexion avec son activité telle que le transport de marchandises. Il est donc nécessaire que *Risk managers* et courtiers puissent travailler en totale synergie afin déterminer les risques auxquels ils peuvent être exposés.

Pour ce faire, la cartographie des risques devient un outil indispensable tant pour les assureurs que pour les courtiers.

[155] C.ass., Partie législative, Livre V, Titre II, Chap. Ier, section 2, §I, art.L521-2, créé par Ordonnance n°2018-361 du 16 mai 2018 - art. 10

Cet outil va permettre d'optimiser au mieux le programme d'assurance de l'entreprise car de nos jours, les *risks managers* sont particulièrement préoccupés par les limites et exclusions des contrats, les conditions d'assurance de moins en moins favorables et par les évolutions réglementaires.[156]

L'objectif pour le courtier étant de renforcer la protection juridique de leurs assurés, les accompagner dans leurs programmes internationaux, et surtout la mise en place des politiques de transfert de risques soit avec une police sur mesure placée auprès de compagnies d'assurances ou avec des rétentions par la mise en place de franchise ou de captive.

Les *risk managers* ont une vision globale des assurances (polices, primes, sinistres), le courtier assume la gestion détaillée des programmes d'assurance et est capable de s'adapter à leur demande.

Ainsi, les captives d'assurance se sont développées. Ce sont des mécanismes essentiels de rétention des risques d'assurance au sein des entreprises. Une captive est un « *montage juridique et financier orchestré par une société industrielle ou commerciale voulant se doter de sa propre compagnie d'assurances, sans que cela ne relève de son activité principale. La captive facture, tout comme un assureur classique, des primes à la maison mère et couvre en contrepartie leurs sinistres ».*[157]

L'assureur va toutefois rester l'acteur principal du financement du risque.

Le montage d'une captive, va permettre à une entreprise d'identifier le plus efficacement possible, le coût des risques auto-assurés, donnant ainsi des incitations à la prévention afin d'économiser également des coûts de transaction de l'assurance pour « *les petits risques à fréquence élevée ».*[158]

La captive permettra de couvrir les risques non pris en charge par le marché des assurances ou de compenser l'introduction de franchises souvent très importantes.

Ainsi grâce à l'étude de leurs besoins, le courtier va accompagner ses clients sur des risques potentiellement non assurables ou difficilement assurables.

Les *risk managers* équipés en captives ont fortement sollicité assureurs et courtiers pour « *restructurer leur programme et comprendre comment ils peuvent utiliser leur captive pour stabiliser le coût de leur couverture d'assurance ».*[159]
La capacité des courtiers à comprendre l'activité du client, à la traduire en termes de risques est donc plus que jamais essentielle pour **assurer une maîtrise du risque aux assureurs (II)**, face à un marché qui se durcit.

---

[156] PWC, *Risk manager, un métier au cœur de la stratégie d'entreprise*
[157] Risk insigh Wavestone*, La captive d'assurance : un nouvel outil au service du risk manager,* 25 Juillet 2014
[158] P. Picard, *Risques d'assurance et risques financiers,* 28 juin 2005, page 8
[159] F. Graeff, Argus de l'assurance, *Grands Risques : les captives d'assurance reprennent vie*, 20 février 2020

II – Assurer une maîtrise du risque aux assureurs

Pour les assureurs comme pour les courtiers, la capacité d'analyse n'est pas simplement une activité de recherche. Ils recueillent des informations précises sur les risques économiques de toute envergure grâce à des études détaillées. La maîtrise de l'information est absolument nécessaire à la bonne gestion des risques et des assurances d'une société.

La maîtrise des risques est aujourd'hui l'outil indispensable à la prévention et à la limitation des dommages. Dans le cadre des programmes de maîtrise des risques, les mesures préventives occupent une place essentielle et sont au cœur des préoccupations des assureurs.

Une évaluation du risque sera étudiée afin de déterminer les besoins des entreprises sur le type de risques à couvrir mais une étude type de prévention des sinistres sera également menée. Cela permettra aux assureurs de quantifier leur exposition et la perte potentielle afin de gérer les risques plus efficacement.

Les informations qui s'en dégageront permettront de démontrer que le courtier a une parfaite maîtrise des activités de son client et des mesures qui peuvent être prises pour limiter la survenance de sinistres majeurs.

Les relations avec les *risks managers* ont donc une place prépondérante et vont permettre de mettre en place des plans d'action pour convaincre les assureurs que le risque a bien été analysé, quantifié et que des procédures sont mises en place pour lutter au mieux contre certains risques. Le courtier va proposer des outils de *reporting* et d'identification avec un accompagnement régulier afin de consolider le travail de l'assuré et ainsi répondre aux préoccupations des assureurs.

Il appartient donc au courtier d'être innovant, créatif et à l'écoute des besoins de son client mais également attentif aux inquiétudes des assureurs.

Malgré le soin que le courtier va apporter à suivre l'ensemble de ces risques, l'expérience a montré que des sinistres stockage importants consécutifs à des appropriations frauduleuses sont toujours d'actualité du fait de séjours prolongés en magasin avec d'importantes quantités de marchandises dans des pays sensibles.

Il est donc essentiel que le courtier travaille avec son client pour écourter autant que possible le stockage en évitant de concentrer sa marchandise au même endroit et que des contrôles soient effectués, souvent aux frais de l'assuré, pour rassurer les souscripteurs et éviter des retraits de garanties, garanties qui sont indispensables à l'activité des grands groupes de négoce pour être compétitifs sur le marché. Des procédures de contrôle et de surveillance de marchandises sont nécessaires pour encadrer ces risques qui pourraient peser lourdement dans les résultats statistiques.

En tant qu'assuré diligent, les réceptionnaires et les fournisseurs doivent être à l'écoute de l'ensemble des recommandations mais surtout les mettre en place régulièrement.

Ainsi en cas de sinistre, il pourra être démontré à l'assureur que toutes les mesures préconisées ont été respectées et la gestion du dossier de réclamation qui sera présentée par le courtier sera abordée de manière plus sereine avec le gestionnaire sinistre de la compagnie.

D'autre part, en tant que délégataire, le courtier doit répondre à de nouvelles obligations notamment en matière de conformité telles que des obligations d'information et de conseil : la délivrance de l'information commerciale est en matière de risque, porté par le client (conformément à la réglementation sur la distribution en assurance) ou encore des obligations contre la lutte contre la fraude (blanchiment et financement du terrorisme). Le courtier devra s'assurer que les primes versées ne proviennent pas de capitaux d'origines illicites et que les montants versés au titre de l'indemnisation ne servent pas à financer des activités criminelles ou terroristes.[160]
Les courtiers se trouvent ainsi impliqués, à juste titre, dans les exigences règlementaires des assureurs L'efficacité des dispositifs mis en place, permettra de maintenir la confiance des assureurs d'une part, soucieux de la qualité de leurs courtiers, et des clients d'autre part. Ceci passera également par **une gestion conjointe des sinistres facultés (Section 2)**.

Section 2 : Une gestion conjointe des sinistres facultés

Le courtage ne se réduit pas à la relation contractuelle entre souscripteur et courtier. Il est préférable de parler de partenariat car l'objectif est d'installer une coopération sur du long terme. Ainsi cette relation établie aboutira, comme indiqué précédemment sur la mise en place de protocole de délégation de gestion entre l'assureur et le courtier.

Toutefois et malgré cette autonomie procurée par les délégations, la communication reste un élément essentiel dans cette relation notamment pour la déclaration d'un sinistre potentiellement important et/ou complexe dans le déroulement des faits.

En effet, le courtier va mettre un point d'honneur à associer étroitement le gestionnaire sinistre de la compagnie d'assurance. **L'information précoce d'un évènement (I)** est donc indispensable pour partager les points de vue et agir en parfaite harmonie dans l'intérêt de chacun.

La maîtrise de la gestion du sinistre sera dirigée par le courtier qui échangera ses avis techniques et juridiques avec l'assureur afin de conseiller au mieux l'assuré dans ses actions. Une fois l'urgence gérée et le dossier réglé, il conviendra **d'analyser la problématique rencontrée (II)** afin soit de mettre en place d'éventuelles mesures correctives soit de préserver le droit d'action des parties impliquées.

[160] Directive 2005/60/CE du 26 octobre 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme

I – Information précoce de l'évènement

L'entrée en vigueur de la directive Solvabilité II a forcément impacté les relations entre les assureurs, qui demeurent des porteurs de risque et les courtiers. Les premiers doivent, en effet, être de plus en plus vigilants et auditer régulièrement leurs délégataires. L'article L.354-3 du code des assurances prévoit que les porteurs de risques « *conservent l'entière responsabilité du respect des obligations qui leur incombent lorsqu'elles recourent à l'externalisation des fonctions ou des activités d'assurance* ».[161]

Avec la souscription du contrat, la survenance d'un sinistre va faire partie de la relation assureur – courtier – assuré. Le courtier va jouer un rôle clé au sein de l'organisation en place et il va intervenir au moment de la survenance du sinistre pour accompagner son client vers son indemnisation.
Il est donc nécessaire pour les courtiers, dans le cadre du pouvoir de délégation qui leur est conféré, de communiquer de manière régulière avec les assureurs et particulièrement lors de la survenance d'un évènement qui pourrait s'avérer relativement important.

En effet, bien qu'autorisé à agir, le courtier sera dans l'obligation d'informer les assureurs, dès qu'un événement « exceptionnel » sera déclaré par l'assuré (vol, détournement, avarie commune).
Cette communication précoce permettra aux parties de prendre ensemble les mesures adéquates pour maîtriser leurs risques et agir dans l'intérêt des parties.

En fonction de l'ampleur de l'évènement, le courtier va échanger avec l'assureur ses avis techniques et juridiques afin de conseiller et diriger l'assuré, qui conservera le droit d'action vis-à-vis de sa marchandise en tant que propriétaire, pour qu'il prenne les dispositions adéquates pour assurer la préservation des intérêts marchandises. En tant qu'assuré diligent, il appartiendra au vendeur ou au réceptionnaire de suivre les recommandations données pour permettre ensuite une meilleure gestion.

S'il ne le fait pas, l'assureur peut se substituer à eux, sans pour autant qu'il devienne propriétaire de la marchandise, comportement reconnu par la Cour de Cassation[162] et sans pour autant reconnaître que sa garantie soit engagée conformément à l'article 15 de la garantie Tous Risques de la police Française d'assurance maritimes sur Facultés du 1er juillet 2009.

Les problématiques rencontrées peuvent engendrer la nécessité de prendre immédiatement des mesures juridiques ou judiciaires. Les assureurs tout comme les courtiers disposent d'un réseau d'avocats international qu'ils devront interroger pour

[161] C.ass., Partie législative, Livre III, Titre VN, Chap. IV, art.L354-3, créé par ORDONNANCE n°2015-378 du 2 avril 2015 - art. 4
[162] Cass. Civ. 1re, Arrêt nº 284 du 15 février 1995, Pourvoi nº 93-10.290

prendre sans délais les dispositions à l'encontre des tiers responsables si ces derniers sont identifiés ou toutes autres mesures permettant de protéger leurs intérêts.

Par exemple dans le cadre d'une prise de marchandise impayée, sous tierce détention, sans autorisation du vendeur/assuré, l'analyse du contrat de vente pourra déterminer si le réceptionnaire est en rupture du contrat de vente[163] et s'il doit être dénoncé.

Clairement ce type de document et d'information doit être communiqué dès la connaissance de l'évènement afin que les courtiers puissent demander aux assureurs de participer aux frais engagés pour permettre à l'avocat de dénoncer la violation des stipulations du contrat en bonne et due forme et de prendre acte de la reconnaissance de responsabilité de l'acheteur. L'avocat pourra conseiller sur les coûts d'une notification d'arbitrage du lieu prévu au contrat, à titre conservatoire et dans le respect des termes du contrat, et envisager des mesures telles que la saisie de compte.

L'objectif étant, dans un premier temps, de sécuriser le recours.

Il faut cependant que l'information soit donnée relativement tôt et qu'elle soit documentée afin que chaque partie ait connaissance des implications en jeu et auxquelles elles vont être confrontées.
C'est la clé d'une bonne gestion commune qui mènera à bien la protection des intérêts de chacun. L'urgence est de gérer la crise, de prendre toutes les mesures adéquates, puis d'étudier la recevabilité de la réclamation selon les termes et conditions de la police d'assurance souscrite.

Le travail du courtier sera ensuite de constituer le dossier et de le présenter afin que son client obtienne réparation de son préjudice. En effet, il est d'usage de prendre dans un premier temps toutes les mesures conservatoires nécessaires et ensuite d'étudier l'origine du problème afin de déterminer s'il s'agit d'un risque couvert.

La communication dès la survenance d'un évènement favorisera l'instruction d'un dossier de sinistre pour aboutir à une position sur le principe et l'étendue de la garantie et ainsi régler le sinistre.
Dans un deuxième temps, le courtier et l'assureur analyseront en détail **les circonstances de l'évènement (II)** pour trouver des solutions alternatives et éviter la récurrence.

II – Analyse renforcée post évènement

Une fois que le courtier aura démontré la recevabilité de la réclamation de son client et que le dossier sera indemnisé par les assureurs, il sera nécessaire d'étudier l'origine de la survenance d'un tel incident. La question se pose notamment pour les évènements fréquents de type vol, échauffement de marchandises, détournement de marchandises par

[163] Breach of contract

le réceptionnaire sans relâche autorisée ou encore contamination des marchandises en cours de transport par exemple.
Malgré les mesures prises par les assurés, il peut s'avérer dans certains cas, qu'elles ne soient pas suffisantes pour que les assureurs continuent à assurer certains risques.
L'objectif pour le courtier sera alors d'imaginer quelles actions, supportables pour l'assuré, pourraient être mises en place afin d'éviter que le risque ne se répète dans un futur proche.
Pendant plusieurs années, les assureurs ont été confrontés à un problème récurrent d'échauffement des céréales.

Même si la majorité des céréales est entreposée dans de bonnes conditions, l'état dans lequel se trouve le produit à l'origine est certainement le plus important facteur de conservation.
Par exemple, le taux d'humidité du produit et la température au chargement et pendant le transport, sont des facteurs essentiels de conservation mais si ces facteurs ne sont pas pris en compte, alors cela peut causer la détérioration et l'échauffement spontané des produits entreposés.

« L'auto-échauffement d'une matière est un procédé dans lequel la réaction graduelle de cette matière avec l'oxygène (de l'air) produit de la chaleur. Si le taux de production de chaleur est supérieur au taux de perte de chaleur, alors la température de la matière augmente, ce qui, après un temps d'induction, peut entraîner l'auto-inflammation et la combustion ».[164]

Avec l'appui d'experts spécialisés, des études ont été menées afin de trouver des solutions pour enrayer l'échauffement spontané qui peut engendrer des pertes et dommages assez conséquents. Grâce à l'implication de toutes les parties, un processus de ventilation a été mis en place pour « refroidir » la marchandise et éviter le départ de la combustion.
A travers des dossiers de différents assurés, les assureurs vont également constater que des problèmes financiers entre assurés et acheteurs, sont souvent à l'origine de tensions commerciales. Les assureurs, à travers le courtier, vont s'efforcer d'accompagner, sans préjudice, leurs assurés avec d'une part des conseils personnalisés et d'autre part la possibilité de participer à d'éventuels frais de justice que l'assuré pourrait engager.

Ces problématiques pourraient avoir des conséquences graves pour les assurés car l'assurance maritime sur facultés ne couvre pas, sauf clause particulière, les risques commerciaux, et plus généralement les préjudices indirects de nature commerciale ou financière.
En fonction de l'origine du sinistre rencontré, le courtier va travailler avec les différentes parties « impliquées » (assurés, expert, ingénieur agroalimentaire…) et les assureurs pour analyser l'évènement et trouver des solutions et des mesures à mettre en place pour éviter

[164] Code IMDG, Classe 4.2 – Matières sujettes à l'inflammation spontanée, Définition et propriété, 2.4.3.1.2

la répétition de ce type de dommages. Il est donc un **acteur central dans le placement des risques et la gestion des sinistres (Titre 2)**.

TITRE 2 : UN ACTEUR MAJEUR DANS LE PLACEMENT DES RISQUES ET LA GESTION DES SINISTRES

Le courtier en assurance est un intermédiaire dont l'activité est régie principalement par le code des assurances. L'article 1 de la loi du 15 décembre 2005 définit l'intermédiation comme « *l'activité qui consiste à présenter, proposer, ou aider à conclure des contrats d'assurance ou de réassurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ».*[165]
Cette définition est précisée par le décret du 30 août 2006 : « *Est considérée comme présentation, proposition ou aide à la conclusion d'une opération d'assurance, le fait de solliciter ou de recueillir l'adhésion à un contrat, ou d'exposer oralement ou par écrit à un adhérent éventuel en vue de cette adhésion, les conditions de garanties d'un contrat».*[166]

Le courtier assure la prise en charge de la négociation concernant la couverture des risques liés au transport des marchandises principalement par voie maritime. Sa mission est d'être le mandataire auprès de son client pour le placement des risques de ses marchandises qui ont un coût élevé.

Il va déterminer le contenu des polices d'assurance en fonction des exigences de son client et ainsi se créera un engagement entre l'assuré et le courtier, qui proposera un produit d'assurance à son nom et qui pourra assumer la gestion des sinistres.

Le coutier spécialisé va être reconnu en fonction de ses connaissances dans le placement de certains types de risques et surtout de produits ; il développe des solutions d'assurances. Ainsi il pourra mettre au service de ses « prospects » et client, sa **stratégie de souscription (Chapitre 1)** qui leur permettra à ses clients d'obtenir les meilleures offres en fonction des tendances du marché.

Toutefois, le côté « commercial » n'est pas le seul facteur permettant d'obtenir un ordre de cotation. En effet, le courtier devra également démontrer qu'il a **une parfaite expertise technique (Chapitre 2)** lui permettant de gérer des dossiers d'ampleur diverse. Il présentera ses chiffres et son expérience afin de convaincre son futur client de lui donner un mandat pour approcher les compagnies d'assurances.

[165] Loi n° 2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance
[166] Légifrance, Décret n°2006-1091 du 30 août 2006 relatif à l'intermédiation en assurance et modifiant le code des assurances (partie réglementaire)

CHAPITRE I - UNE STRATEGIE DE SOUSCRIPTION MAITRISEE

Les courtiers d'assurances sont des conseillers mettant leur expertise au service des entreprises. Avec leur parfaite connaissance du marché de l'assurance, ils ont la capacité d'orienter leur client vers les offres correspondant le mieux à ses besoins réels.

Les courtiers hyperspécialisés ont des cultures et des approches de souscription différentes des courtiers généralistes. Les marchandises transportées sont un domaine qui demande une parfaite connaissance du marché et des besoins. Face aux difficultés rencontrées ces dernières années, ils ont dû adapter **leur pouvoir de négociation (Section 1)** pour convaincre à la fois les clients de gérer leurs activités mais également les assureurs de couvrir des produits, considérés aujourd'hui comme sensibles.

Cependant aujourd'hui, le secteur de l'assurance transport a évolué et les clients comme les assureurs attendent un service supplémentaire à savoir **l'accompagnement dans la gestion des risques (Section 2)**. La gestion des risques doit comprendre un ensemble d'analyses, de procédures et d'actions adaptées aux activités de chaque société, qui va lui permettre de maintenir les risques à un niveau acceptable pour la société et par conséquent pour les assureurs. Les courtiers ont donc un rôle-clé pour effectuer les études nécessaires et orienter le client pour prendre les mesures nécessaires attendues par les assureurs.

Section 1 : Un pouvoir de négociation

Chaque courtier en assurance, qu'il soit spécialisé ou pas, conclut librement des conventions avec les compagnies d'assurances. Il doit parfaitement connaître le marché assurantiel, et pouvoir trouver des solutions de contrats d'assurance ou de réassurance. Pourtant, il doit aussi envisager un refus de placement par les compagnies dans le secteur de niche d'activité qu'il a développé. C'est donc en qualité de professionnel de la négociation, que le courtier va s'appuyer, sur **la force son portefeuille client (I)** pour proposer des risques plus sensibles en échange de risques plus sûrs.

Toutefois, bien que les intermédiaires établissent les contrats, les risques assurantiels sont assumés par les compagnies d'assurances qui se montrent de plus en plus exigeantes. Aussi lorsque le courtier arrive à obtenir un mandat pour coter une affaire, il devra cibler les assureurs susceptibles d'offrir des taux compétitifs et des garanties acceptables basées sur les résultats statistiques fournis par le client.

Pour cela, **une connaissance des objectifs des assureurs (II)** est indispensable pour s'orienter vers les compagnies prêtes à assurer le risque proposé.

I – La force du portefeuille client

Le courtier est un commerçant indépendant propriétaire de son portefeuille. Il représente les intérêts de son client vis-à-vis des compagnies d'assurances. Les axes stratégiques (orientation du portefeuille, ciblage de nouveaux clients …) vont être décidés par une politique commerciale de groupe. En effet, développer et gérer son portefeuille client est un enjeu stratégique permettant à l'entreprise de performer dans son activité.

- La force par le volume

Grâce à son « éventail » de clients et par le volume de ses affaires, le courtier va pouvoir négocier plus facilement le placement de risques plus complexes avec les assureurs, notamment pour certains produits sensibles.

- L'équilibre du portefeuille

Pour équilibrer le portefeuille assureur, le courtier va alors proposer des parts sur une affaire très rentable, (dont les volumes de primes sont relativement élevés et dont la sinistralité est quasi nulle) afin que les souscripteurs des compagnies acceptent de prendre des parts plus ou moins importantes sur des affaires plus difficiles en termes de résultats. C'est le cas notamment de chargement d'engrais, de blé ou autres *soft commodities* principalement transportées en vrac dont le ratio est souvent excellent. Cette démarche « donnant/donnant » est une stratégie qui peut s'avérer efficace dans une période de marché qui se durcit. La force du portefeuille qui tend à l'équilibre et la relation de confiance qui s'est installée avec les compagnies seront des atouts pour optimiser le placement de nouvelles affaires.

- La stratégie commerciale

Un courtier peut attirer de nouveaux clients de diverses façons.

Tout d'abord, la renommée de certains comptes importants en portefeuille dans un domaine d'activité dédié qui attirera des prospects du même secteur. En effet, leur force est leur connaissance des clients, de leurs activités et souscrire des grands groupes permet d'approcher d'autres sociétés de négoce dans des domaines similaires, puis par la saturation des comptes existants ou encore les recommandations des clients satisfaits du service. Mais également la représentation du courtier à diverses manifestations spécialisées internationales (Global Grain, The Rice Traders, Fruitlogistica…) lui permettra d'approcher différentes cibles.

- La qualité de sa gestion / son expérience

Aujourd'hui les tarifs proposés restent une préoccupation pour les clients. En tant que spécialiste des marchandises transportées, le courtier va pouvoir comparer les taux proposés et essayer d'orienter sa négociation pour obtenir des prix acceptables pour son nouveau client.

Cependant et bien que les tarifs proposés soient un facteur important, la gestion des contrats, mais aussi la gestion des sinistres/recours restent des atouts majeurs de la fidélisation d'un client. Le courtier va alors proposer aux assureurs des risques plus maitrisés grâce à l'expérience qu'il a pu acquérir en se spécialisant dans un secteur d'activité.

Ces éléments seront tout aussi déterminants pour les assureurs qui attendent des courtiers au-delà de l'encaissement des primes, une gestion maitrisée de l'activité et donc **une connaissance de leurs objectifs (II)**.

II – Connaissance des objectifs des assureurs

- L'analyse statistique

La technique de l'assurance repose sur des méthodes statistiques et l'assureur va être attentif au maintien d'un rapport sinistres/primes (S/P) favorable. Si le rapport S/P est inférieur à 60%, qui correspond au point d'équilibre des assureurs, le coût des sinistres est inférieur au montant des primes collectées, et l'activité sera alors équilibrée voire rentable. Si le ratio est supérieur à 60%, l'activité est considérée comme déficitaire pour l'assureur, compte tenu de leurs frais généraux et réserves techniques nécessaires.

Il faut noter que des discussions ont souvent lieu avec les assureurs qui souhaitent prendre en compte le L/R d'une police, alors que les courtiers souhaitent que soient déduits « statistiquement » des sinistres, les recours qui seront exercés à l'encontre des tiers responsables, ce qui améliore évidemment les statistiques.

C'est, en tout cas, l'objectif que le courtier doit s'efforcer de maintenir même si l'activité du négoce internationale est souvent en manque d'équilibre. Ainsi, en cas de sinistralité importante, le courtier aura conscience que l'assureur va décider d'augmenter les primes, insérer des franchises, mettre des conditions plus restrictives de garantie, prévoir des exclusions de risque ou plus radicalement résilier la police. Il devra être en mesure d'identifier la sinistralité pour prendre les mesures correctives nécessaires.

- L'encadrement des risques

Le courtier, pour convaincre l'assureur de moduler ses exigences, devra mettre en œuvre des expertises techniques sur les risques existants, et proposer l'amélioration des processus ainsi que la mise en place de contrôles. La prévention est aujourd'hui un axe essentiel pour les compagnies qui ne pourront continuer à souscrire des risques sensibles sans procédures permettant de les encadrer.

- Le renouvellement : une étude en partenariat avec l'assureur

Avec l'ensemble de ces éléments, permettant d'analyser, encadrer ou encore maîtriser les risques de chaque client, le courtier va en partenariat avec l'assureur présenter le dossier sous son meilleur angle et négocier si nécessaire les nouveaux taux et conditions de renouvellement qui viendront s'appliquer à l'échéance du contrat d'assurance. Le contrat se renouvelle généralement par tacite reconduction sous préavis de résiliation, usuellement de 2 mois.

Si cette négociation n'aboutit pas dans le délai de préavis imparti, l'assureur adresse au courtier une résiliation pour ordre afin de pouvoir finaliser les négociations avec l'assuré, sans être engagé pour une nouvelle année si la transaction ne se solde pas par un accord.

Il appartient au courtier de contenir au mieux les demandes de revalorisation des assureurs et de trouver les arguments clés avec l'assuré pour faire comprendre l'importance de redresser une statistique et la mettre à l'équilibre.

Le rôle du courtier est de plus en plus difficile dans un marché assurantiel en plein redressement et dans un contexte de commerce international difficile et tendu pour les clients. C'est ce subtil travail d'analyses et de négociations avec l'apériteur et l'assuré qui permettra au courtier de maintenir et d'étoffer son portefeuille dans le long terme et **d'accompagner ses partenaires dans le contrôle du risque (Section 2)**.

Section 2 : Accompagnement dans le contrôle du risque

Le risque représente la possibilité qu'un événement survienne dont les conséquences seraient susceptibles d'affecter les marchandises transportées.[167]

Pour acquérir une bonne maîtrise du risque, il faudra identifier et évaluer les principaux risques opérationnels liés aux activités de l'assuré et mettre en place une démarche de contrôle pour les maîtriser.
Une fois les risques identifiés, le courtier mettra tout en œuvre pour accompagner son mandant dans toutes les phases de ses opérations tant lors des opérations de chargement de sa marchandise que lors des déchargements.

[167] AMRAE, définition du risque

Il apportera ses conseils, et c'est d'ailleurs un de ses principaux devoirs, pour **l'analyse des contrats** pré ou post transport maritime **(I)** et dans lesquels son client est engagé.

Cette analyse permettra de protéger ses intérêts et ceux de ses assureurs en cas de sinistre à l'égard des tiers responsables. Les assureurs souhaitent de plus en plus avoir connaissance des contrats souscrits par leurs assurés qui pourraient à terme les engager.

Comme indiqué précédemment, la sinistralité est soumise à une attention particulière chez les assureurs et cela conditionne généralement leurs propositions de renouvellement. Il est donc important que le courtier accompagne son client dans **l'analyse de sa sinistralité (II)** afin qu'ils trouvent ensemble les procédures nécessaires pour corriger les points sensibles de la chaine du transport.

I – Analyse des contrats

Tout au long de leurs activités, les sociétés de négoce internationales vont être engagées dans différents types de contrats.
Le premier contrat à l'origine de l'opération commerciale est le contrat de vente. Il fixe le transfert des risques entre vendeur et acheteur, et la charge de l'assurance suivant les incoterms utilisés, ainsi que le transfert de propriété.

Le second contrat essentiel à la couverture de leur activité est la police d'assurance.
Aujourd'hui, les courtiers offrent la mise en place de polices flottantes qui sont conclues pour une durée déterminée.

Le courtier délivrera pour le compte de l'assureur un certificat d'assurance à l'assuré qui atteste de l'existence de la garantie et mentionne la marchandise assurée, les conditions et les formalités à accomplir en cas de sinistre. Dans le cadre d'une vente CAF, le certificat d'assurance peut être transmis au réceptionnaire qui aura payé sa marchandise assurance comprise. Aussi, dès lors qu'un certificat d'assurance ne renvoie pas exclusivement aux conditions générales de la police d'assurance, mais à la police elle-même à travers son numéro apposé sur le document, les conditions particulières de ladite police sont opposables au tiers porteur du certificat et ce même si le réceptionnaire n'avait pas connaissance des conditions particulières.

Cette notion a été confirmée par la Cour d'appel de Paris dans un arrêt du 8 décembre 2009 concernant une exclusion de garantie des assureurs prévue dans la police flottante.[168]

Pour les tribunaux, le certificat d'assurance ne peut prévaloir sur les conditions générales du contrat d'assurance auxquelles il se réfère.[169]

---

[168] CA Paris, 8 décembre 2009, Navire Patricia Delmas, N° 07-00514,
[169] P.Delebecque, Lamy des transports, Police d'assurance et inopposabilité des exceptions

Le réceptionnaire peut donc, par conséquent, bénéficier de toutes les clauses prévues dans la police flottante et pas uniquement des informations concernant la cessation des risques ou leur limitation prévue sur le certificat d'assurance.

Les conditions particulières de la police seront rédigées par le courtier selon les besoins de son client et seront ensuite transmises aux assureurs pour accord.
La police d'assurance va couvrir toutes les expéditions, la plupart du temps transportée par voie maritime, que l'assuré déclarera au courtier avec les caractéristiques de la marchandise.

Outre le contrat de vente et le contrat d'assurance, le contrat de transport est également essentiel à l'opération commerciale. Le transport maritime est régi par le contrat de transport sur lignes régulières ou le contrat d'affrètement, contrat que l'assuré va négocier pour transporter ses marchandises.

Le contrat de transport suppose un déplacement de marchandise avec la maîtrise de l'opération en qualité de professionnel. Il est défini l'article L.5422-1 du Code des transports comme un « *contrat par lequel le chargeur s'engage à payer un fret convenu avec le transporteur auquel il incombe d'acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre. Ce contrat prend effet à compter de la prise en charge de la marchandise jusqu'à la livraison de celle-ci* ».[170] Il est formalisé par le connaissement et s'utilise généralement pour le transport de marchandises en container.

Le connaissement a une fonction contractuelle, c'est le contrat qui existe entre le chargeur (souvent le vendeur de la marchandise) et le transporteur, une fonction probatoire, il permet de prouver ce qui a été chargé par le transporteur et doit être remis à destination et une Fonction commerciale, le connaissement représente la marchandise, c'est un titre de propriété.

Ainsi, celui qui détient légitimement le connaissement détient la marchandise et donc le droit de disposition. Il trouve sa source juridique, en droit français dans la loi de juin 1966[171] et au niveau international dans la convention de Bruxelles de 1924, telle qu'amendée par les protocoles additionnels de 1968 et 1979 et dans les règles de Hambourg de 1978.

C'est le chargeur/vendeur ou commissionnaire qui va donner les indications qui doivent être mentionnées, tel que le « *consignee* » et le connaissement sera émis par Compagnie maritime.

[170] C.transp. Partie législative, Cinquième partie, Livre IV, Titre II, Chap.II, Section 1, art. L5422-1
[171] Loi nº 66-420 du 18 juin 1966 portant sur les contrats d'affrètement et de transports maritimes

Le connaissement pourra être émis soit au porteur, le transfert de propriété se fait par remise de la main à la main, soit à ordre, il circule par la voie d'endossement, soit à ordre en blanc, (il est considéré comme un connaissement au porteur)[172] ou encore nominatif.

Dans ce dernier cas, on peut céder une créance conformément aux dispositions du Code Civil sur la cession de créance avec l'émission d'une cession de droit (article 1321 du Code Civil). Par ailleurs et depuis l'arrêt Rafaela S,[173] la Chambre des Lords a considéré que le connaissement nominatif était un connaissement incorporé à la marchandise en vertu de l'article premier des règles de La Haye / La Haye-Visby, auquel ces règles, telles qu'incorporées dans le droit anglais par la loi de 1971 sur le transport de marchandises par mer s'appliquaient alors.

Il est alors important que le courtier conseille celui qui a le droit d'action sur la manière d'endosser le connaissement afin de démontrer qu'il a l'intérêt à agir lors de l'exercice du recours.
Seule la personne dénommée au connaissement peut agir contre le transporteur ou lorsque le connaissement est nominatif. Lorsqu'un connaissement est à ordre, l'action en responsabilité peut être engagée par le dernier endossataire mais le chargeur peut agir contre le transporteur lorsque le chargeur est le seul à avoir supporté le préjudice résultant du transport (Arrêt Mercandia).[174]
Cet arrêt a permis l'ouverture du droit d'action en responsabilité contre le transporteur à toute personne qui supporte tout ou partie d'un préjudice pour engager une action en responsabilité dans le cadre du contrat de transport

Concernant le contrat d'affrètement, souvent utilisé pour le transport de marchandises en conventionnel, le courtier va pouvoir conseiller son client sur les clauses qui seront intégrées à la Charte-Partie (C/P) et qui pourraient poser des difficultés aux intérêts cargaison, particulièrement lorsque le vendeur de la marchandise est à la fois l'assuré de la police d'assurance facultés et l'affréteur à temps ou au voyage du navire. Le contrat d'affrètement est libre d'aménagement entre les parties et le conseil devra porter sur les clauses de responsabilité concernant le chargement et le déchargement.

En effet, généralement ces opérations demeurent aux frais et risques de l'affréteur concernant les expéditions de riz : « … *cargo shall be discharged at the expense and risk of Receivers / Charterers…* ».[175]

---

[172] CA Rouen, 13 juin 2019, no 15/01671 ; DMF 2019, no 819, 983, obs. J. Bonnaud, BTL 2019, 464

[173] England and Wales Court of Appeal, DMC/SandT/05/08, J I MacWilliam Co Inc (Boston) v Mediterranean Shipping Co SA, M/V Rafaela S, , 16 avril 2003

[174] Cass., pourvoi n°88-10.979, Assemblée plénière, 22 décembre 1989,

[175] Continent Grain Charter-Party, SYNACOMEX 90, M/V African Venture, 2019
Traduction libre : la marchandise sera déchargée aux frais et risques des réceptionnaires et ou affréteurs

Ce qui signifie que les dommages découlant de la responsabilité de l'armateur ou du transporteur maritime se limitent à bord du navire, et non pas jusqu'à la remise de la marchandise, « *sous la garde de la personne ayant droit à la délivrance sous l'empire du contrat de transport* », comme le prévoit l'article 3 de la Convention de Bruxelles du 25 Août 1924, pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement modifiée par le protocole du 23 février 1968 et par le protocole du 21 décembre 1979.[176]

Cependant, on notera que, dans les Charte Party concernant le transport de cargaison de sucre en sacs, cette clause est plus favorable aux intérêts cargaison puisque la « stevedores F.I.O.S.T. »[177] prévoit : « *Stevedores for loading, stowing, trimming and discharging to be employed by Charterers or shippers/receivers at their expense and under Master's control. Stevedores shall be considered as Owners'servant and the Charterers or shippers/receivers are not responsible for any negligence of whatsoever nature, default or error in judgement of the stevedores employed*", [178] ce qui signifie que les manutentionnaires sont employés par les affréteurs ou chargeurs/réceptionnaires et à leurs frais mais sont considérés comme des agents du commandant du navire et donc sous sa responsabilité. Ainsi les dommages découlant de la manutention pourront être réclamés à l'armateur au titre du contrat de transport.

L'objectif du courtier est alors de démontrer à son client que les clauses de manutention, telles que rédigées dans les Charte Party de sucre sont plus favorables et permettent de préserver leurs droits pour améliorer les résultats des recours si elles sont rédigées ainsi dans les C/P de transport de riz.

Enfin il y a également d'autres types de contrats qui vont être analysés par le courtier, souvent sur demande des assureurs qui ont un regard sur ces contrats. Il s'agit des contrats de manutention et des contrats de tierce détention.

En effet, ce type de contrat est souvent conclu entre le réceptionnaire et la société de manutention du port de déchargement si celle-ci n'est pas Etatique. En effet, par exemple au Ghana, les ports de Tema et Takoradi sont gérés par le *Ghana Port Harbourg Authority* (GPHA), établit comme entreprise d'État en 1986.

Il apparaît donc difficile de pouvoir exercer une action à l'encontre d'une entreprise de manutention étatique en cas de dommages à la marchandise commis par celle-ci ou à l'encontre du transporteur - pour les dommages de manutention – lorsqu'il n'a pas d'autre choix que de livrer la marchandise à une entreprise monopolistique.

---

[176] Cass. Com., JURITEXT000006976362, 24 mai 1967

[177] F.I.O.S.T. : Free in and out, stowed and trimmed

[178] Sugar Charter-Party, M/V Nekati Kalkavan, 2014

Traduction libre : Les manutentionnaire pour le chargement, l'arrimage, et le déchargement doivent être employés par les affréteurs ou les expéditeurs / réceptionnaires à leurs frais et sous le contrôle du Capitaine. Les manutentionnaires sont considérés comme les « serviteurs » des armateurs et les affréteurs ou expéditeurs / réceptionnaires ne sont pas responsables de toute négligence de quelque nature que ce soit. , défaut ou erreur de jugement des débardeurs employés.

La Cour de cassation, appliquant l'art.4-2q de la Convention de Bruxelles de 1924a d'ailleurs statué dans ce sens à savoir que la remise de la marchandise à un manutentionnaire en situation de monopole constituait « *une livraison valable de celle-ci, de sorte qu'elle n'est plus sous la garde du transporteur* ».[179]

Dans d'autres pays africains, comme la Guinée Conakry, la manutention est confiée à des entreprises privées comme Bolloré, par exemple, où les contrats sont négociés directement avec les réceptionnaires. Il est important que le courtier puisse accompagner le réceptionnaire pour négocier des conditions plus acceptables et moins restrictives concernant les dommages de manutention et plus particulièrement les clauses de responsabilité.

Le contrat négocié avec Bolloré indiquait que sa responsabilité « *pourra être recherchée par le client ou ses assureurs subrogés en cas de dommages, pertes, avaries ou manquants qui seront la conséquence directe d'une faute dument prouvée à sa charge et à condition d'une part que la réclamation présentée par le client procède de réserves précises et motivées prises dans les formes et délais légaux par le client et d'autre part, que les dits dommages et manquants aient été constatés et dument reconnus contradictoirement* ».[180]

Libellée ainsi, il a été recommandé par le courtier de retirer entre autres, la mention « …d'autre part, que les dits dommages et manquants aient été constatés contradictoirement », car par expérience les différences de chiffres ou le refus de signature étant courant, cela viendrait simplement relever à Bolloré de toute responsabilité.

L'analyse du courtier a apporté, dans le cas d'espèce, une nette amélioration du contrat qui sera favorable aux intérêts cargaison lors de l'exercice du recours pour les dommages incombant au manutentionnaire. En effet, la société de manutention proposait une simple obligation de moyen : des réclamations recevables uniquement en cas de chiffres contradictoirement constatés et une freinte de 1 %. Cependant à l'issue des négociations, la freinte a pu être ramenée à 0,5 % et le constat à l'émission d'un rapport contresigné par les experts des parties.

Cette implication du réceptionnaire encourage et motive les actions récursoires souvent difficiles dans certains pays et particulièrement en Afrique de l'Ouest. Cependant, en France, les opérations de manutention pour compte du chargeur ou du réceptionnaire couvrent « *les opérations qualifiées d'accessoires à l'activité principale telles que la réception, la reconnaissance ou le gardiennage et en cas de dommages, le manutentionnaire est soumis à une présomption de responsabilité et doit donc apporter la preuve qu'il n'a pas commis de dommage* ».[181]

---

[179] Cass. Com., Arrêt nº 1992, Pourvoi nº 97-19.30, 7 décembre 1999

[180] Bolloré, Contrat de prestation de service, art-5 responsabilité du prestataire

[181] E.Demangeon, L'antenne, *Manutention portuaire : deux régimes juridiques de responsabilité*, 14 novembre 2011

C'est sur la base de ces usages que le courtier, plus familier des contrats et des règles juridiques peut conseiller ses mandants afin préserver leurs intérêts.

A chaque stade des opérations de déchargement, des dommages impliquant différentes parties seront constatés. Il appartiendra ensuite au courtier de déterminer les responsabilités de chacun et de tenter d'obtenir réparation.

Parallèlement, et afin de maintenir l'équilibre du contrat, le courtier va analyser la typologie, **l'origine et le lieu de survenance des dommages (II)** afin d'adapter sa stratégie de prévention à chaque étape du voyage maritime depuis les opérations de chargement jusqu'à l'entrée en magasin à destination.

II – Analyse sur l'origine, la typologie et le stade de survenance des dommages

Une grande partie des transports de marchandise en conventionnel par voie maritime donnent lieu à une réclamation. En effet, les pertes et dommages constatés au déchargement des navires représentent la sinistralité de fréquence (hors évènement majeur).

Toutefois, il est important pour arriver à gérer au mieux les risques de déterminer quelle sont la typologie et l'origine de dommages constatés, à quel moment ils surviennent une fois que le navire a accosté au port de déchargement.

L'analyse de ces trois facteurs, l'origine, la typologie et le stade de survenance des dommages, permettra de déterminer qui pourrait supporter la responsabilité de ces avaries. En effet, les incidences en matière d'action récursoire ne seront pas les mêmes s'il s'agit d'une responsabilité du transporteur, d'un manutentionnaire étatique ou d'un manutentionnaire privé avec un contrat plus ou moins restrictif comme expliqué précédemment.

En effet, si, par exemple, les dommages ont été occasionnés à bord du navire à cause d'une entrée d'eau (avarie par mouille) dans les cales, alors les intérêts cargaison pourront rechercher la responsabilité de l'armateur/transporteur

Ainsi en s'appuyant sur les rapports d'expertise au déchargement, les résultats seront analysés par port afin de déterminer le type de dommages (manquants totaux, partiels et avaries), l'origine (non-livraison, vol, entrée d'eau, condensation…) et à quel moment ils ont été constatés (à bord du navire, au sous palan ou en entrée magasin).

Ainsi on connaitra précisément la quantité de non-livraison constatés dans un port dans lequel l'assuré a une activité importante.

En cas de dommages importants, il faudra éventuellement remonter jusqu'au port de chargement afin de vérifier si tous les manquants constatés proviennent du même port.

Dans l'affirmative, alors des mesures pourraient être envisagées pour sécuriser, mieux encore, les opérations de chargement dans ce port en renforçant les contrôles et les pointages.

Concernant l'analyse de la responsabilité du transporteur maritime en cas de non-livraison, la loi française, dans l'article L5422-12 du code des transports,[182] utilise les termes de prise en charge et de livraison alors que l'article 1 alinéa e de la convention internationale pour l'unification de certaines règles en matière de connaissement du 25 août 1924, utilise les termes de chargement et déchargement.

Par conséquent, lorsque la convention trouve son application dans une expédition maritime, les avaries et manquants survenus après le déchargement exonèrent le transporteur de toute responsabilité.

Seuls les avaries et manquants constatés avant les opérations de manutention, à savoir à l'ouverture des cales sont de la responsabilité du transporteur maritime.

Il sera donc important d'identifier précisément à quel stade du déchargement les manquants ont été constatés contradictoirement.

Concernant les avaries, la plupart sont constatées à bord du navire. Il peut s'agit principalement d'entrée d'eau ou de dommages par condensation.
L'objectif est ici de vérifier que les dommages payés par les assureurs, au titre de ces avaries, pourront être récupérés dans le cadre du recours à l'encontre du transporteur.

En effet, « *le transporteur maritime est responsable des avaries par mouille dès lors qu'elles résultent d'un manque de soins aux marchandises et qu'il ne peut invoquer le cas excepté qu'est « le fait non imputable* »,[183] tel que prévu dans l'article 4-2q de la Convention de Bruxelles de 1924.

Les résultats qui en découleront, permettront au courtier et à son mandant d'envisager les solutions à prendre pour trouver des axes d'amélioration des résultats (changement de manutentionnaire, de transporteur terrestre…)

L'expert à destination a un rôle essentiel également pour effectuer ce type d'études puisqu'il est indispensable que les rapports soient clairs, fassent ressortir l'origine, la nature et le montant des dommages pour pouvoir être soumis aux assureurs pour règlement puis à la partie adverse pour le recours.

Ce type d'analyse présente l'avantage de sensibiliser le client-assuré sur le type de dommages survenu à sa cargaison et à quel stade les dommages sont constatés. Face à une sinistralité de fréquence, cela permettra au courtier de travailler sur les failles afin d'améliorer les résultats.

---

[182] C.transp., partie législative, cinquième partie, livre IV, titre II, Chapitre II, section 4, art L5422-12

[183] CA Rouen, 21 septembre 2011 ; RG no 07/01437 ; Sté Mitsui Osk Lines contre Belmarine SA ; jugement déféré : T. com. Le Havre, 15 décembre 2006

Également cela permettra de démontrer à l'assureur que les problématiques sont identifiées et que des mesures adéquates seront prises pour éviter la reproduction de ce type de dommages et ce quel que soit le type de marchandise.

Les résultats qui découlent de ces études permettent à l'ensemble des parties d'informer leurs prestataires, notamment pour les dommages de manutention survenus entre l'ouverture des cales et le sous-palan ou le sous-palan et l'entrée magasin, puisqu'ils sont majoritairement liés avec eux par le contrat de manutention.

Comme vu précédemment, les recours concernant les dommages de manutention peuvent s'avérer difficiles juridiquement suivant les termes du contrat.

Les courtiers vont alors s'appuyer sur ces difficultés de recouvrer pour conseiller à leur client d'essayer d'exercer leur recours directement en déduisant tout ou partie des dommages imputables à la société de manutention de la facture de prestation de service.

Si cela a pu être réalisable par le passé, aujourd'hui, cette méthode est plus aléatoire car il semblerait que les sociétés de manutention, jouissant d'une bonne réputation, soient en position de force par rapport aux importateurs locaux. Il va donc falloir privilégier d'autres pistes pour optimiser ces résultats.

L'implication des réceptionnaires et des traders reste indispensable pour contenir la récurrence des réclamations. La connaissance du terrain et **l'analyse technique du courtier (Chapitre II)** sont également des éléments essentiels pour assurer une bonne gestion des dossiers d'avaries.

CHAPITRE II - UNE EXPERTISE TECHNIQUE RENFORCEE

Le courtier d'assurances doit être « *le guide sûr et le conseiller expérimenté* »[184] de son client et il doit avoir des connaissances solides en droit des assurances, en droit des transports et en droit maritime.
Cette palette d'activités implique d'être à la pointe de l'information dans ces trois domaines puisqu'il devra tout d'abord, assurer la négociation d'une police pour trouver les solutions de garantie adaptées aux meilleures conditions tarifaires sur le marché français ou étranger, gérer les difficultés rencontrées par ses clients, mais aussi, assurer un suivi des dossiers de réclamation et des litiges au mieux des intérêts de ses clients et enfin apporter ses connaissances sur le plan juridique dans la constitution d'appel d'offres, montage de captive…

Ces particularités font du courtier **un technicien de l'assurance (Section 1)**, acteur aguerri ayant la capacité d'apporter des solutions à ses mandants mais également **un juriste** à part entière **(Section 2)** devant être en mesure d'analyser les implications juridiques auxquelles ses clients peuvent être exposés mais également de protéger les intérêts des assureurs une fois subrogés.

Section 1 : Le courtier technicien de l'assurance

Les courtiers spécialisés sont généralement organisés par secteur d'activité comme le secteur du transport par exemple. Ils ont généralement un portefeuille diversifié et une expérience en assurance transport portant sur différents types de marchandises .
Le courtier doit également avoir un rôle préventif de conseil auprès des clients afin de protéger ses intérêts et il doit être, dans la mesure du possible, à même **de répondre à ses demandes (I).**
Au-delà du service de courtage maritime, les courtiers ont développé d'autres services afin de gérer les dossiers contentieux et recours. La synergie entre les différents services permettra une intervention rapide dans le **traitement des dossiers sinistre**s et d'envisager ensuite avec son client les stratégies à mettre en place dans le cadre de **mesures préventives (II).**

[184] Cass. 1re civ., 10 nov. 1964, no 62-13.411, Bull. civ. I, no 493, RGAT 1965, p. 175, note Besson A., JCP G 1965, II, no 13981, note P. P

I – Capacité d'adaptation aux demandes de ses mandants

La fonction du courtier d'assurances est avant tout commerciale : il doit être en mesure de s'adapter aux demandes de ses mandants pour leur proposer les meilleurs produits et établir, avec eux, une relation de confiance. Il doit donner aux assurés toutes les informations concernant les garanties proposées par les polices d'assurance, les exclusions et les tarifs. Il doit par ailleurs aider l'assuré à déterminer les risques à garantir.

Ainsi les *risks managers* sont les principaux interlocuteurs des courtiers avec qui ils échangent pour trouver des solutions d'assurance adaptées à leurs risques. Le rôle du courtier est alors de les accompagner dans la détermination du risque, qui sera capitale pour définir les objectifs assurantiels, le management de son risque, avec la mise en place d'une politique générale de prévention et la mise en place des politiques de transfert de risques éventuels avec le montage de captive. En période de hausses tarifaires, d'augmentation du niveau des franchises et de capacités de plus en plus rares, les *risk managers* et les courtiers vont accroitre l'implication de la captive. Au-delà de l'optimisation des programmes d'assurance sur certains risques complexes ou de fréquence (dommages, transport…), ce mécanisme va aider à récupérer des informations et ainsi mettre en place des politiques de prévention, l'assuré étant impliqué au premier chef.

Le redressement du marché et l'appétit limité pour certains risques chez les assureurs, conduit courtiers et gestionnaire des risques à s'intéresser davantage à l'intervention d'une captive d'assurance ou de réassurance. En effet, « *dans un marché où l'offre était abondante, les conditions économiques proposées pour un transfert au marché étaient très concurrentielles, rendant le recours à une captive limitée à des risques très spécifiques ou à des stratégies alternatives de protection de bilan* ».[185]

Conseiller et expert, le courtier va répondre aux besoins de ses clients souhaitant disposer de solutions en matière d'assurance et de transfert alternatif des risques, particulièrement sur d'autres places internationales mais également en matière de gestion des sinistres.

Indépendamment de la couverture d'assurance, l'assuré peut demander à son courtier de gérer directement pour son compte des missions qu'il aurait pu confier au commissaire d'avaries.
Ces missions seront supervisées par le courtier et son client et concernent notamment le transfert de marchandise d'un magasin à un autre ou le contrôle de stock des marchandises. Les chiffres seront compilés aux fins d'analyses des problèmes rencontrés et pour proposer ensuite à l'assuré des mesures lui permettant de challenger ses partenaires (chargeur, manutentionnaire, réceptionnaire) sur l'amélioration des résultats.

[185] F. Louppe, directrice générale de HDI France, *Argus de l'assurance*, 20 Février 2020

Ce travail effectué à la demande du client et les mesures qui en découleront, permettra également au courtier de convaincre les assureurs de couvrir des risques parfois difficiles dans des pays souvent lointains dans des conditions de sécurité suffisantes dont l'objectif sera de proposer aux clients des garanties sérieuses et adaptées à leurs besoins.

En tant que commerçant, le courtier doit savoir écouter son client et répondre à ses demandes et ses besoins en fonction de son activité. Il sera donc amené à conseiller son client et discuter avec lui de toutes les clauses disponibles sur le marché qui pourront être intégrées à sa police. Les grands groupes de négoces ont encore aujourd'hui un poids commercial vis-à-vis des assureurs ce qui leur permet d'obtenir des améliorations de certaines clauses dans la rédaction de leur police et, dans de rare cas, à des améliorations tarifaires.

Ce genre de demande se généralise en période de renouvellement à tous les clients « petits » ou « grands » et le courtier va s'efforcer de répondre favorablement à leurs sollicitations. Il est cependant quelques fois difficile d'accéder à l'ensemble de leurs requêtes, qui est bien sûr soumis à la concurrence, subit une forte pression commerciale.

Suivant les cas, le courtier peut perdre un client au renouvellement du contrat, voire même se retrouver dessaisi de la gestion de la police et du renouvellement par le biais d'un ordre de remplacement en cours de contrat.

Cette pratique est une caractéristique du courtage d'assurance et agissant en tant que mandataire de l'assuré, le courtier ne peut s'opposer à la demande de son client de choisir un autre intermédiaire. Ainsi, il devra vérifier lorsqu'il intervient en remplacement d'un autre courtier que les garanties souscrites par l'assuré sont bien adaptées au risque à couvrir. C'est dans ce sens que la Cour d'Appel de Bordeaux a retenu que le courtier repreneur d'un contrat d'assurance avait a manqué à son obligation de conseil lors de la reprise du contrat et qu'il n'a pas procédé à la « *réalisation de couvertures d'assurances* », c'est-à-dire à une étude afin « *que les contrats souscrits initialement offrent la certitude des garanties escomptées au moment où le risque se réaliserait* », et a condamné le courtier tenant.[186]

Le métier de courtier est en constante mutation du fait de l'évolution du marché de l'assurance mais également des demandes complexes de ses assurés et de la sinistralité rencontrée. Il doit donc être capable de s'adapter pour proposer des solutions efficaces en termes de **prévention et de gestion des sinistres (II)**.

[186] CA Bordeaux, Ch. Civ 2ème, Arrêt du 9 février 2015, Répertoire général nº 12/06252

II - Prévention et gestion des sinistres

Le courtier français spécialisé ne peut pas être qu'une simple boîte aux lettres et doit répondre efficacement aux sollicitations de ses clients, disposer d'outils lui permettant de gérer les dossiers dans l'urgence et de communiquer directement avec ses clients.

Sa connaissance des risques spécifiques à certains pays en fait un acteur expérimenté en gestion des avaries particulière ainsi qu'un préventionniste affuté.

Les sociétés de courtage françaises sont dotées de services contentieux composés de gestionnaires sinistres agissant rapidement dans le traitement des sinistres depuis la déclaration jusqu'à leur paiement. Elles gèrent de bout en bout tous les dossiers directement avec les assureurs.

Le courtier va ainsi organiser la supervision du déchargement. Une fois que l'assuré aura déclaré son expédition, vendue CAF, le gestionnaire sinistre nommera un commissaire d'avarie pour superviser les opérations de déchargement jusqu'à la cessation des risques et prendra si nécessaire en collaboration avec le réceptionnaire et l'expert cargo, toutes les mesures conservatoires nécessaires pour sécuriser la créance maritime.

Le courtier va donc s'appuyer sur un réseau international d'experts marchandises. Il pourra ensuite négocier, si besoin, une lettre de garantie avec le P&I Club pour les dommages qui seront constatés dont l'objectif est de sécuriser une créance maritime telle que prévue dans la Convention internationale pour l'unification de certaines règles sur la saisie conservatoire des navires de mer du 10 mai 1952. Le montant et le texte seront déterminants pour l'exercice du recours.

La négociation de la lettre de garantie est une démarche nécessaire dans la gestion d'un dossier sinistre puisqu'elle va être une pièce indispensable pour l'exercice du recours à l'encontre des tiers responsables.

Aussi, en tant que gestionnaire sinistre et gestionnaire recours, le courtier va être proactif dans la communication avec ses adversaires. Il va privilégier les discussions amiables en rencontrant les principaux P&I Club de *l'International Group* afin d'échanger sur les problématiques rencontrées dans différents dossiers, et d'essayer de trouver des rédactions de lettres de garantie acceptables par toutes les parties et éviter ainsi de passer par la saisie conservatoire du navire.

De plus, ces échanges ont pour objectif de trouver une méthodologie commune et agréée par tous pour le pointage contradictoire au port de déchargement et éviter ainsi d'avoir des écarts de chiffres trop importants entrainant de longues discussions sur le montant de la garantie.

Un document reprenant les lignes directrices (*guideline)*, propre à chaque courtier, a alors été mis en place pour encadrer la supervision des déchargements.

Ce document rappellera de façon détaillée les procédures à respecter afin d'être, autant que faire se peut, en adéquation avec les autres parties présentes lors de ces opérations et notamment les experts P&I, représentant les intérêts des armateurs et de leur Club de protection.

Le courtier, avec le travail de l'expert, donnera ses avis et conseils pour la mise en place de mesures conservatoires et contradictoires ainsi que ses recommandations pour la rédaction de réserves et pour la collecte d'éléments de preuve. La charge de la preuve des conditions de garantie est à démontrer par l'assuré ou par celui qui veut bénéficier de la garantie. Dans le cadre d'une garantie « Tous risques », l'assuré devra démontrer, à titre de preuve, que le dommage s'est produit pendant la période de couverture.

C'est d'ailleurs dans ce sens que la Cour d'Appel de Versailles a condamné la compagnie d'assurances Helvetia qui prétendait que l'assuré n'avait pas rapporté la preuve que les dommages par décongélation de la marchandise s'étaient produits pendant la période de couverture. Mais selon les investigations menées, le dommage causé à la société Togo Food au titre de la marchandise avait pour origine le non-respect de la chaîne du froid, couvert par la société Helvetia au terme de la police d'assurance souscrite par la société assurée.[187]

Il apparaît donc essentiel que le courtier soit en mesure de conseiller au mieux ses clients afin qu'ils prennent les bonnes décisions pour optimiser les chances de succès du dossier de réclamation auprès des assureurs. Lors de la survenance d'un dommage des mesures doivent être prises pour préserver la marchandise assurée, éviter l'aggravation des dommages conformément à l'article 15 de l'imprimé français Tous Risques.

Cette charge repose principalement sur l'assuré qui doit agir en bon père de famille.

En effet, lors de la présentation d'un dossier de réclamation le courtier devra démontrer que la garantie, au titre des dommages constatés, est acquise conformément aux termes de la police d'assurance. En cas de rejet de garantie, il appartiendra à l'assureur de démontrer l'existence et la réalité des exclusions dont il entend se prévaloir. Le travail de conseil et de prévention pourra être utile pour éviter ce genre de situation, le courtier aura un regard attentif sur les clauses de la police d'assurance et s'efforcera de travailler avec son client sur la mise en place de recommandations et pour minimiser les dommages qui pourraient en découler.

Une fois le dossier constitué, **le courtier**, en tant que **juriste (Section 2)**, présentera le dossier aux assureurs pour accord. La connaissance de l'activité de l'assuré ou de son réceptionnaire est nécessaire défendre au mieux leurs intérêts et obtenir la validation de l'indemnisation.

[187] CA de Versailles, 12ème Chambre, Section 2, Arrêt nº 16/05056, 25 janvier 2018

Section 2 : Le courtier juriste

Le courtier est un commerçant indépendant, professionnel de l'assurance et au-delà de sa fonction commerciale, le courtier doit endosser la qualité de juriste.

Spécialisé dans le domaine du droit des transports et du droit maritime, le courtier va libérer les clients de toute la gestion technique et juridique des dossiers de réclamation mais également conseiller juridiquement les *traders* internationaux afin de les protéger contre tous les dommages que pourraient subir les marchandises à l'occasion d'un transport maritime ou pendant les opérations de déchargement, de transfert et de stockage.

Conseiller et analyste juridique (I), il va intervenir sur des dossiers, amiables ou contentieux, pour lesquels une interprétation du droit applicable est nécessaire.

Sa démarche sera d'être performant dans la gestion des sinistres et des recours contre les tiers-responsables, avec pour objectif d'atteindre un équilibre de la statistique (prime/indemnité-sinistre/recours).

L'ensemble de ces démarches sera effectué en partenariat à la fois avec le client qui a la maîtrise locale des opérations mais également l'assureur qui se trouvera en risque et indemnisera la réclamation.

Son rôle d'intermédiaire sera alors nécessaire afin de **garantir une parfaite harmonie entre l'assuré et l'assureur (II)**.

I – Conseiller et analyste juridique

Le courtier peut être sollicité par son client pour analyser divers contrats liés à l'opération commerciale tels que les contrats de transport ou de stockage.
Il peut également être amené, à la demande de son client, à effectuer un audit des polices souscrites par le client, pour lui donner son analyse et avis sur les taux et conditions appliqués au regard du marché et des besoins du client.

Lorsque survient un sinistre, le courtier va accomplir sa mission de conseil et de gestion pour assurer une bonne maîtrise du sinistre. Il va demander à son client de prendre des mesures de sauvegarde ou de conservation de la marchandise, il s'occupera ensuite de procéder à son indemnisation puis préservera et exercera le recours contre le responsable éventuel.

Comme vu précédemment, le courtier est le mandataire de l'assuré mais peut également se trouver mandataire de l'assureur dans le cadre des conventions de délégation de

gestion. Il va donc conseiller l'assuré dans ses démarches conservatoires et une fois indemnisé, il défendra les intérêts des assureurs.

Le droit maritime se caractérise par sa nature très spécifique (régime juridique du navire, contentieux en matière de contrats de transport maritime…) et un champ d'investigation qui va nécessiter une maîtrise à la fois du droit français mais également d'autres droits auxquels le courtier sera confronté à travers la conclusion par son client de différents contrats impliquant l'application de droits différents.

Le plus caractéristique est bien évidemment le contrat d'affrètement, car il est très fréquent que ces contrats soient soumis au droit anglais du fait de l'insertion d'une clause compromissoire renvoyant le règlement des litiges devant la London Maritime Arbitrators Association (LMAA).

En effet, les clause d'arbitrage sont généralement rédigées comme suit : « *This charter party can be governed and constitued in accordance with English law and any dispute arising out of this Charter Party shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Acts 1950 and 1979 or any statutory modiciation or re-enactment thereof for the time being in force…*».[188]

Les courtiers français étaient moins familiers avec les procédures anglaises, qui sont au demeurant extrêmement couteuses et avaient tenté de mettre en place une clause « bonus » dans leurs polices, afin de motiver leurs clients traders/affréteurs à négocier avec les armateurs et insérer dans leur C/P une clause d'arbitrage renvoyant les litiges auprès de la Chambre Arbitrale Maritime de Paris (CAMP). Celle-ci était rédigée ainsi : « *Any dispute arising out of the present contract shall be referred to Arbitration of "Chambre - 73, Bd Haussmann - 75008 Paris". The decision rendered according to the rules of Chambre Arbitrale and according to French Law shall be final and binding upon both parties. The right of both parties to refer any disputes to arbitration ceases twelve months after date of completion of discharge or, in case of cancellation or non-performance, twelve months after the cancelling date as per clause 6 or after the actual date of cancellation whichever is the later. Where this provision is not complied with, the claim shall be deemed to be waived and absolutely barred. All Arbitrators to be members of the Chambre syndicale des Arbitres de Paris ».*[189]

---

[188] The Baltic and International Maritime council uniform general Charter (as revised 1922, 1976 and 1994), GENCON, Part II, M/V Pintail, 2018
Traduction libre : Cette charte-partie peut être régie et constituée conformément au droit anglais et tout différend découlant de la présente charte-partie sera soumis à l'arbitrage à Londres conformément aux lois sur l'arbitrage de 1950 et 1979 ou à toute modification statutaire ou re-promulgation pour le moment en vigueur.

[189] Continent Grain Charter-Party, SYNACOMEX 90, M/V Oriental Moon, 2008
Traduction libre : Tout litige né du présent contrat sera soumis à l'arbitrage de la "Chambre - 73, Bd Haussmann - 75008 Paris". La décision rendue selon les règles de la Chambre Arbitrale et selon la loi française est définitive et lie les deux parties. Le droit des deux parties de renvoyer tout litige à l'arbitrage cesse douze mois après la date de fin de déchargement ou, en cas d'annulation ou de non-exécution, douze mois après la date d'annulation conformément à la clause 6 ou après la date effective de la mise en demeure, selon la plus tardive de ces dates. En cas de non-respect de cette disposition, la réclamation est réputée abandonnée et absolument prescrite. Tous les arbitres sont membres de la Chambre syndicale des Arbitres de Paris.

Cette clause bonus prévoyait la restitution d'une partie de la prime d'assurance du voyage correspondant si la C/P prévoyait la CAMP comme étant compétente dans la clause d'arbitrage. L'objectif des clients était donc de récupérer une partie de la prime payée et les courtiers pouvaient alors engager leur discussion, dans le cadre du recours, avec à l'appui une juridiction qui leur était familière et dont la différence fondamentale, avec le droit anglais, est que la présomption de responsabilité pèse sur le transporteur maritime.

Le transporteur est ainsi responsable de plein droit, des dommages aux marchandises transportées tant qu'elles sont sous sa garde. Il ne pourra se dégager de cette présomption de responsabilité qu'en prouvant qu'il se situe dans un cas d'exonération prévu par l'article L. 5422-12 du Code des transports.

En revanche en droit anglais, le transporteur indiquera qu'il a été diligent pendant le transport, c'est-à-dire qu'il ne sera pas responsable, sauf s'il a manqué à sa « *due diligence* ». Elle a pour effet de faire peser la charge de la preuve du manque de soins diligents à la charge des intérêts cargaison.

Le gestionnaire de sinistres expérimenté et spécialisé en droit maritime, connaît les écueils à éviter et la rédaction des clauses d'arbitrage peut avoir des répercussions sur la négociation et la mise en place des lettres de garantie qui sont émises au nom des ayants droit à la marchandise et/ou leurs assureurs subrogés.

La rédaction des lettres de garantie est un axe de négociation majeur et les courtiers français, qui ont œuvré pendant des années pour obtenir la clause d'arbitrage renvoyant à la CAMP, ont désormais dû accepter les clauses d'arbitrage renvoyant à Londres. Le marché du fret étant aujourd'hui plus tendu, les assurés/affréteurs n'ont plus la possibilité de négocier de telles clauses dans les contrats d'affrètement.

Une autre problématique rencontrée concerne notamment les réclamations sur les non-livraisons. Si en vertu des règles de La Haye Visby, l'article III Règle 4, les quantités indiquées sur le connaissement constituent une preuve probante entre le transporteur et une tierce partie des quantités chargées, la loi anglaise reconnaît la clause de non-responsabilité concernant « *weight, measure, quantity, quality, condition, contents and value* »,[190] bénéficiant au transporteur qui va s'appuyer sur cette clause pour affirmer que les quantités qui sont mentionnées sur le connaissement ne constituent pas une preuve probante de la quantité de cargaison chargée s'il a des motifs raisonnables de croire que les quantités chargées sont inexactes ou s'il n'a pas les moyens de les vérifier.

Ce type de réclamations peut s'avérer difficile à poursuivre car la preuve est très difficile à apporter.

[190] Traduction libre : poids, mesure, quantité, qualité, condition, contenu et valeur

Ainsi l'objectif du courtier sera de recommander à son assuré d'inclure dans sa C/P une clause spécifiant par exemple que « *les pointeurs seront nommés et employés par le navire pour compte des armateurs et leurs chiffres constitueront une preuve contre le navire du nombre de sacs de riz transportés, à l'exception des erreurs ou des fraudes manifestes* ».[191]

L'intérêt des courtiers est alors de veiller à ce que leur client arrive à inclure ce type de clause systématiquement dans leurs contrats d'affrètement. Ceci pourra nettement améliorer les perspectives de recours contre les armateurs et leurs Clubs.
On notera que le droit anglais domine le transport maritime mais on peut se réjouir, toutefois, que la troisième compagnie maritime du monde, CMA CGM, permette aux juristes français de conserver une grande partie du contentieux en France grâce à sa clause de juridiction donnant compétence au Tribunal de Commerce de Marseille pour trancher les litiges impliquant cette compagnie. Les courtiers français, en tant que juristes d'entreprise spécialisés en droit français maritime et des transports – même si les équipes sinistres sont maintenant également formées au droit anglais- pourront continuer à mettre leur analyse juridique au service de leurs clients et des assureurs.

Parallèlement à son rôle de conseiller, le courtier juriste va se tenir informé, afin d'identifier à travers différentes sources d'informations, de toutes nouvelles dispositions juridiques, textes de droit ou décisions qui pourront alimenter la veille juridique de son activité. Cette recherche est indispensable pour rester connecté à l'actualité, répondre aux questions de ses mandants et pour répondre aux arguments opposés dans le cadre d'une situation juridique précise.
En consultant l'actualité juridique régulièrement, le courtier sera en mesure de mettre en application, au bon moment, les règles qui pourraient être applicables soit à son mandant soit aux assureurs qu'ils représentent dans le cadre de la délégation accordée.
La fluidité de la communication entre les différents acteurs est **un axe essentiel de l'activité du courtier pour la pérennité du contrat (II)**.

II – Garant de la qualité des connexions entre assurés et assureurs

Le courtier en tant que mandataire de ses clients auprès des assureurs va veiller à la protection de ses intérêts mais va chercher également à préserver ses relations avec les compagnies d'assurances, tenant compte de l'état du marché assurantiel en perpétuelle évolution et transition.

Dans cette niche d'activité qu'est le transport de marchandises par voie maritime, la symbiose entre un client, son courtier et son assureur doit s'opérer afin que chacun trouve son équilibre et aboutisse à un objectif commun la maîtrise des risques.

[191] C.Gale, Roose and Partner, Weight…Quantity… Unknown – not anymore…,

Ainsi le courtier va être un guide pour trouver des solutions satisfaisantes pour l'ensemble des parties prenantes. D'un part, vis-à-vis de ses clients, il les rassure sur la solidité financière des compagnies d'assurances avec lesquelles il travaille et d'autre part, vis-à-vis des assureurs il va devoir évaluer les risques et démontrer sa connaissance du produit et des intermédiaires du transport pour obtenir les meilleurs résultats du marché.

Le courtier va donc accompagner son client et accomplir les actes nécessaires au suivi de ses dossiers mais il va également veiller à préserver les assureurs pour garder à l'équilibre les résultats de la police d'assurance et conserver, autant que faire se peut, les conditions de couverture négociées à la mise en place du contrat.

Depuis l'ordonnance de la marine de Colbert de 1681, les rapports entre assurés et assureurs reposent sur le concept de « l'extrême bonne foi », concept repris dans l'art 1104 du Code Civil qui dispose que « *les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi. Cette disposition est d'ordre public* ».[192]

Ainsi l'objectif du courtier sera alors que l'assuré donne toutes les informations précises sur ses risques y compris les aspects qui peuvent influencer défavorablement les assureurs.

Toutefois en cas d'omission, non intentionnelle, de déclaration , les polices d'assurance prévoient une clause spécifique garantissant l'indemnisation à l'assuré : « *Par dérogation à toute disposition contraire des conditions générales et particulières en vigueur, il est convenu qu'il n'y aura pas lieu de faire supporter à l'Assuré – dont la bonne foi aura été établie – une réduction proportionnelle de l'indemnité d'assurance, qu'il y ait eu de sa part, soit une omission ou déclaration inexacte de nature à diminuer sensiblement l'opinion des Assureurs sur le risque, soit non déclaration aux Assureurs, d'une modification survenue en cours de contrat d'où il est résulté une aggravation sensible du risque* ».

Il appartiendra également au courtier de veiller à ce que l'assureur ne manque pas à son devoir de bonne foi.

Cette démarche ne peut se faire sans l'implication de tous les intervenants et principalement l'assuré qui doit arriver à introduire la notion de partenariat dans la relation avec son assureur via son courtier.

Ce dernier va donc œuvrer pour privilégier une communication transparente afin d'avoir le soutien des assureurs, notamment dans le cadre de situations complexes pouvant mettre en jeu plusieurs millions d'euros.

[192] C.Civ, livre III, titre III, sous-tire Ier, chapitre Ier, art. 1104, Modifié par Ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 - art. 2

Le courtier a aussi le devoir de responsabiliser ses clients et les solutions construites avec ses partenaires pour assurer la pérennité du contrat. L'ensemble des parties participe aux réunions de renouvellement.

En effet, il est important que les assureurs entendent les clients sur leurs difficultés, commerciales, locales… en tant que négociants internationaux mais également leurs actions et les mesures qu'ils prennent ou qu'ils souhaitent mettre en place pour veiller à l'équilibre de leur résultat et donc minimiser les résultats.

De leur côté, les assurés ont besoin de sentir qu'ils ont des assureurs partenaires prêts à les soutenir en cas de difficulté, dans la mesure où ils auront respecté leurs préconisations.

C'est en ce sens que le courtier est un acteur au cœur des relations de deux entités dont la volonté est la bonne marche de leur entreprise. L'accompagnement de ces deux acteurs majeurs dans la vie d'un contrat d'assurance ne peut se faire que dans un esprit de partenariat.

CONCLUSION

« Le transport maritime assure 90 % du trafic mondial de marchandises. Environ neuf milliards de tonnes de matières premières empruntent la mer chaque année embarquées sur environ 50 000 navires ».[193]

Dans le secteur du transport maritime et du commerce international, les compagnies d'assurances françaises occupent une place prépondérante parmi les opérateurs internationaux. Les courtiers vont offrir leur connaissance et savoir-faire pour assurer à leur client une meilleure couverture des risques des marchandises transportées. Toutefois, il faut garder en mémoire que l'activité d'assurance repose sur le concept de transfert de risque : moyennant le paiement une prime, l'assuré se protège d'un aléa financier.

S'il y a quelques années, lorsque les résultats techniques n'étaient pas leur principal objectif, car les assureurs pouvaient arriver à montrer de bons résultats dans leur ratio combiné grâce aux placements sur les marchés financiers et d'autres investissements, aujourd'hui la tendance s'est retournée du fait de taux d'assurance bas et de placements moins rentables. Face à cette situation, les assureurs ont adopté une politique de souscription plus prudente pour restaurer leur ratio combiné et analysent de très près leurs expositions, mais également la sinistralité de chaque affaire.

De plus, une société d'assurances doit être capable de faire face à ses engagements vis-à-vis de ses clients, c'est ainsi que se définit la solvabilité. La règlementation européenne Solvabilité II va imposer aux assureurs de disposer, en permanence, de suffisamment de capital en réserve pour faire face à des catastrophes ou évènements dits majeurs. Les compagnies d'assurances sont dans l'obligation de respecter ces nouvelles normes, obligation qui va avoir une incidence sur les sociétés de courtage. En effet, les compagnies cherchent à limiter les risques et vont sélectionner les affaires profitables et résilier les polices d'assurance non rentables ou présentant une sinistralité de fréquence élevée.

Les assureurs doivent évoluer dans un contexte économique complexe et de plus en plus réglementé. Ils doivent faire face à de nouveaux risques, prendre des engagements plus importants. Ainsi pour se prémunir contre les risques de non-conformité et surtout contre les sanctions, l'assureur doit identifier l'ensemble des risques de non-conformité non seulement au sein de sa compagnie mais également au sein des sociétés intermédiaires, tels que les courtiers, auxquels il va confier des délégations. Le courtier va devoir respecter les règles de conformité et les faire appliquer dans ses activités.

[193] Rfi Savoirs, *le transport maritime*

Il doit s'astreindre à des vérifications notamment en matière de fraude, de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ou encore les sanctions internationales prononcées par les Etats-Unis exposant toutes les entreprises à de lourdes sanctions financières y compris les assurances françaises.

Ce retournement du marché assurantiel, combiné aux nouvelles règlementations va pousser les courtiers d'assurances à innover pour trouver des solutions aux assurés « en manque » d'assureurs du fait d'un secteur géographique compliqué mais également des types marchandises qu'ils commercialisent.

On notera que le rôle du courtier maritime, va bien plus loin qu'un simple rôle d'intermédiaire-conseiller. Il doit désormais, pour être compétitif, être à la fois, spécialiste, analyste, risk manager et juriste, afin de pouvoir être en mesure de répondre à l'ensemble des demandes de ses mandants et les aider à trouver des solutions de couverture adaptées aux risques et produits qu'ils acheminent.

En effet, le secteur de l'assurance facultés est en perpétuelle mutation et les questions environnementales vont également susciter un intérêt naissant pour certaines compagnies. Il appartiendra donc au courtier de se former sur ces questions également afin d'accompagner ses clients lorsque cette transition écologique s'opèrera.

Ces prochaines années, le courtier va certainement devoir tenir compte dans sa politique de placement d'un paramètre de taille dans son éventail d'activité : le Covid-19 ou plus généralement le risque de pandémie. Pendant cette crise majeure, le secteur du maritime a continué son activité et les courtiers se sont immédiatement mobilisés aux côtés de leurs clients.

Le transport maritime de denrées alimentaires a continué à fonctionner mais des tensions sur le riz ont été constatées en mars et avril avec notamment la décision du Vietnam qui avait choisi de stopper ses exportations afin de réserver sa production pendant cette période pour protéger sa population. Les exportations ont finalement pu reprendre en mai mais avec des volumes nettement inférieurs à ceux habituellement acheminés.

En Inde, autre grand producteur, l'acheminement a été compliqué par manque de main-d'œuvre et les rizeries qui fonctionnaient au ralenti.[194]

A destination des blocages portuaires et ceux affectant les services relatifs au post-acheminement de la cargaison, ont pu être constatés pouvant entrainer du retard dans la livraison de certaines marchandises. Des coûts supplémentaires, des congestions et des pénuries ont et continue à survenir partout dans la chaine logistique car l'épidémie n'est, à ce jour, toujours pas derrière nous.

[194] M.GUILLEMAUD-SILENKO, Le journal de la marine marchande, *Soja, maïs, riz… des marchés désaxés*, 30 avril 2020

Le Cesam[195] publie hebdomadairement un état de la situation dans tous les ports du monde, permettant de connaitre la situation locale et les possibilités d'intervention des commissaires d'avaries locaux en cas de nécessité.

Le courtier joue en cette période, un rôle essentiel pour rassurer ses clients sur les mesures à prendre en cas de retard, de blocage ou de fermeture des frontières.
Il était d'ailleurs important de rappeler aux assurés, qu'en cas de fermeture du pays de destination une fois le voyage déjà commencé, les frais exposés en vue de préserver les marchandises d'un dommage, les séjours intermédiaires et transbordements éventuels pourraient être pris en charge.

Cependant, ces frais ne pourraient pas être couverts si la frontière à destination était déjà fermée au moment du départ du voyage assuré car il n'y aurait pas d'aléa.

De plus, certains assurés bénéficiaient d'une clause retard dans leur police et pourraient par conséquent prétendre à une indemnisation en cas de dommage. Pour d'autres malheureusement, la clause retard fait partie des exclusions prévues dans l'article 7 de la police française d'assurance maritime sur facultés.

Les assureurs sont restés mobilisés aux côtés de leurs courtiers et de leurs assurés, en continuant à gérer et à indemniser les dossiers de réclamation.

Toutefois, l'épidémie du Corona-virus va probablement laisser un fort impact sur l'économie mondiale et le commerce international en sera marqué. Les assureurs vont devoir continuer à se mobiliser aux côtés des entreprises mais vont certainement revoir aux prochains renouvellements leurs garanties et leurs tarifs.

Cette crise a permis aux courtiers de consolider ses relations d'accompagnement et de confiance avec ses clients et avec les compagnies d'assurances même si une baisse des volumes transportés par voie maritime est attendue dans un futur proche, peut-être au profit du transport terrestre national.

[195] CESAM : Comité des Assureurs Maritimes et Transports

BIBLIOGRAPHIE

I. - Traités et manuels

- Pierre Bonassies et Christian Scapel, *Traité de droit maritime*, LGDJ, 3e éd., 2016
- Colbert, *Ordonnance de la marine*, livre III, titre V, article 1, 1681,
- Lamy des transports, Tome 1 & Tome 2
- Paul, Questions, L. 25, Digeste, Livre XXII, partie 2, §6, an 533
- R.Rodière, Droit maritime, assurances et ventes maritimes, DALLOZ, 1983, p.87
- R-J Valin et V. Bécane, Commentaire sur l'Ordonnance de la marine du mois d'août 1681, F.-A. Saurin, 1829

II. - Mémoires et thèses

- Clara Delaubier, *La lettre de garantie chez le courtier d'assurance maritime*, Mémoire pour le Master 2 Droit Maritime, soutenu en 2017
- M.C.Delaye, *Les garanties P&I*, Mémoire pour le Master 2 Droit Maritime et des transports, soutenu en 2007
- Maimouna Diango, *Les intermédiaires du Marché de l'assurance maritime*, Mémoire Master 2 Droit Maritime et des transports, soutenu en 2007
- Michael Itah, *Calibrage de la sinistralité non-vie – Cotation et optimisation de la réassurance non proportionnelle*, Mémoire pour le Diplôme Universitaire d'Actuaire de Strasbourg, soutenu en 2016

III. - Articles

- AB.Audit, Pyrite, *La modélisation du risque*, 9 Février 2018
- Pierre Bonassies, Affaire Volcafe v. CSAV, DMF 2019, no 810, 148,
- Marie Caroline Carrère, l'Argus de l'assurance, *Assurance transports : Paris concurrence Londres sur le maritime*, 26.03.2020
- Karl De Mayer, Les Echos, *WTC : le plus grand sinistre jamais encaissé par l'industrie de l'assurance*, 10/01/2002
- Charlotte Gale, Roose and Partner, *Weight…Quantity… Unknown – not anymore…*,
- Jean Gecit, Commodafrica, *Olam interdit d'exporter du riz en Côte d'Ivoire*, 3 Mai 2019
- Gabriel Gresillon, Les Echos, *Chine : Soupçon de fraudes dans le trading des métaux*, 11 juin 2014
- Patrick. Lagadec, *La civilisation du risque : catastrophes technologiques et responsabilité sociale*, 1981
- Pierre Picard, *Risques d'assurance et risques financiers*, 28 juin 2005, page 8
- M.N Raynaud, Lamyline, *La charte-partie d'affrètement au voyage est inopposable au destinataire tiers porteur du connaissement*, DMF n°612, 1er Février 2001.
- Jean-Florent Rerolle, Bertrand Valiorgue, Harvard Business review, *A quoi sert la raison d'être dans les entreprises*, 8 juillet 2019
- Christian Scapel, Revue de Droit commercial, maritime, aérien et des transports, *Le courtier d'assurance maritime*, 1995

- Guilmar Sequera Martins, Argus de l'assurance, *Assurance Maritime : la tech sur le pont*, 08.11.2018
- Laurent Thévenin, Les Echos, *Maritime : les risques qui inquiètent les assureurs*, 4 juin 2019
- Haude-Marie Thomas, Argus de l'assurance, *Catastrophe de Tianjin un coup d'alerte pour les assureurs maritimes*, 08 Février 2016
- Géraldine Vial, l'Argus de l'assurance, les trois piliers de Solvabilité 2, 21.07.2016
- Argus de l'assurance, *Solvabilité II enfin expliqué clairement*, 15.06.2012
- DMF, *Assurance maritime : Proposition d'harmonisation et de règles uniformes*, n°602, 1er mars 2000
- DMF N°23, Lamy, Hors-Série, *vice propre de la marchandise*, 2019
- Index assurance, Histoire de l'assurance, *Comité scientifique pour l'histoire de l'assurance*, 2007
- Insurance speaker, *Le fronting : mécanisme d'utilisation optimale des captives ou contournement de l'obligation d'assurance*, 8 Octobre 2014
- Melchior, *L'internationalisation du groupe AXA et son implantation en Asie*
- PWC, Risk manager, *un métier au cœur de la stratégie d'entreprise*
- SwissRe, Histoire de l'assurance de France, *La Révolution française de 1789 à 1799 : la fin du commencement*

IV. - Rapports publics

- CNUCED, l'avarie commune, étude préliminaire, 19 août 1991
- P.Deleplanque, Siaci Saint-Honoré, note de conjoncture, 2018
- P.Deleplanque, Siaci, État du marché de l'assurance des risques d'entreprise, note de conjoncture 2020
- Fédération Française de l'Assurance, L'assurance transport en 2016, Décembre 2017
- Internationale d'Assurance Maritime (IUMI), Global Marine Insurance Report 2015 FFA, Données Clé 2014
- IUMI Stats 2019
- The Rice Trader – Statistiques Conférence du Riz, Novembre 2019
- United States Department of Agriculture, Haïti: Grain and feed annual, 26 octobre 2018
- Ministère de l'Ecologie et de la Transition, Transport maritime : les armateurs français s'engagent pour l'environnement, 28 août 2019

V. – Sites internet

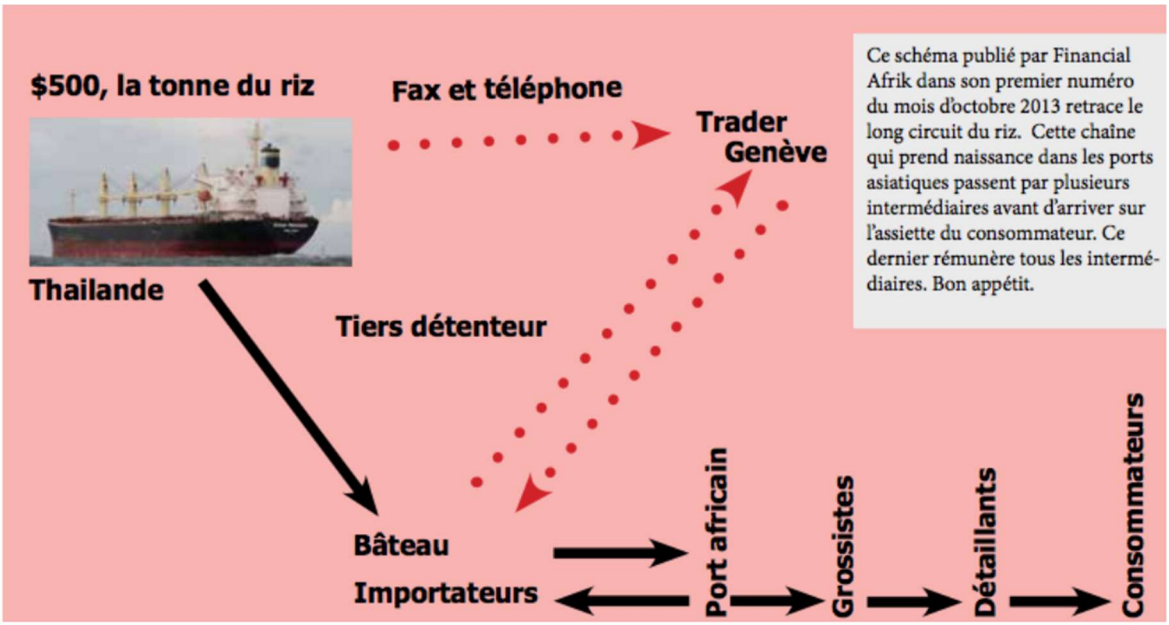
- Site du Lloyds : http://www.lloyds.com
- Site International Union Marine Insurance : http://ww.iumi.com
- Site Argus de l'assurance : http://argusdelassurance.com
- Site Chambre Arbitrale Maritime de Paris : http://arbitrage-maritime.org

TABLE DE JURISPRUDENCE

- Cass. 2ème Civ.24.10.2013, N° de pourvoi : 12-27000
- Chambre Arbitrale Maritime de Paris, 20 Décembre 2018, Sentence arbitrale n°1242
- High Court of Justice, Queens Bench division, English Commercial Court, 20 November 2003, Case No: 1998 Folio 1588
- CA Alger, 20 déc. 1958, DMF 1960
- CA Rouen, 28 juin 1990, n° 2151/88, Capitaine du navire « Andes » c/ Navigation et Transports
- CA Aix En Provence, 2ème Ch., 4 novembre 1999, Navire Marinier
- Cour d'Appel de Rouen (2e ch.) du 13 mai 2004
- CA Versailles (12e Ch. sec. 1) 9 décembre 2004
- C.Cass. (1ère Ch. Civ..) - 27 MARS 2007 - Navire Wellborn - no 05 - 10.480.
- Sentence CAMP nº 757, 25 octobre 1989
- CA Paris, 14 nov. 1988, no 86/10936, SNCDV et a. c/ Italia Assicurazioni
- CA Paris, 5ème Chambre, Section A, Arrêt du 10 avril 1990, Répertoire général nº 88/5736
- Cass. com., Arrêt nº 875 du 14 octobre 2014, Pourvoi nº 13-19.072
- CA Paris nº 2001/04429, Palimar Shipping Co c/ Gan incendie accidents, 27 novembre 2002
- C.Cass. (Ch. com.) No 13.19072- Mr Christian Ripert C/ Société Maersk Line, 14 Octobre 2014
- C.Cass. (Ch. Com), Arrêt nº 2209 du 12 novembre 1997, Pourvoi nº 95-20.749
- C.A d'Aix-en-provence, 2ème Chambre, Arrêt nº 447 du 21 septembre 2006, Répertoire général nº 02/19872, MGT c/Tréfimétaux
- T. com. Marseille, nº 2016F02732, Axa CS et a. c/ CMA-CGM et a., 5 oct. 2018
- CA Paris, pôle 2, ch. 5, 29 nov. 2016, nº 15/16553, Société Ethypharm c/ Generali.
- CA Rouen, 13 juin 2019, no 15/01671 ; DMF 2019, no 819, 983, obs. J. Bonnaud, BTL 2019, 464
- England and Wales Court of Appeal, DMC/SandT/05/08, J I MacWilliam Co Inc (Boston) v Mediterranean Shipping Co SA, M/V Rafaela S, , 16 avril 2003
- Cass., pourvoi n°88-10.979, Assemblée plénière, 22 décembre 1989
- Cass. Com., JURITEXT000006976362, 24 mai 1967
- Cass. Com., Arrêt nº 1992, Pourvoi nº 97-19.30, 7 décembre 1999
- CA Rouen, 21 septembre 2011 ; RG no 07/01437 ; Sté Mitsui Osk Lines contre Belmarine SA ; jugement déféré T. com. Le Havre, 15 décembre 2006
- Cass. 1re civ., 10 nov. 1964, no 62-13.411, Bull. civ. I, no 493, RGAT 1965, p. 175, note Besson A., JCP G 1965, II, no 13981, note P. P
- CA Bordeaux, Ch. Civ 2ème, Arrêt du 9 février 2015, Répertoire général nº 12/06252

ANNEXES

ANNEXE I : TRANSPORT D'UNE CARGAISON DE RIZ DE BOUT EN BOUT



ANNEXE II : STATISTIQUE PART ASSUREUR

Statistiques facultés part :

Assureurs XXX

Devise EUR

TOTAL TOUTES POLICES - DIRECT													
Exercice	Primes Brutes	Dommages Payés	Frais Payés	Recours Payés	Total1	S/P1	Sinistres Estimés	Total2	S/P2	Recours Estimés	Total3	S/P3	Taux recours
2010	148 514	33 386	17 584	3 965	47 005	32 %	0	47 005	32 %	0	47 005	32 %	8 %
2011	793 570	1 939 530	180 742	465 312	1 654 960	209 %	7 563	1 662 522	209 %	1 516	1 661 006	209 %	22 %
2012	1 348 644	1 924 862	265 736	474 043	1 716 555	127 %	0	1 716 555	127 %	13 250	1 703 305	126 %	22 %
2013	1 859 016	4 662 908	423 180	332 409	4 753 680	256 %	73	4 753 753	256 %	90 541	4 663 212	251 %	8 %
2014	786	309	35	31	312	40 %	0	312	40 %	0	312	40 %	9 %
TOTAL	4 150 530	8 560 995	887 276	1 275 759	8 172 512	197 %	7 636	8 180 148	197 %	105 307	8 074 841	195 %	15 %

Total 1 = Dommages Payés + Frais Payés - Recours Payés
S/P1 = Total 1 / Prime Brute
Total 2 = Total 1 + Sinistres estimés
S/P2 = Total 2 / Prime Brute
Taotal 3 = Total 2 - Recours Estimés
S/P3 = Total 3 / Prime Brute
Taux recours = (Recours Payés + Recours Estimés)/(Dommages Payés + Frais Payés + Sinistres estimés)

ANNEXE III : STATISTIQUE GLOBALE ASSURE

Statistiques facultés
Chiffres au : 26/05/2020

Devise : EUR

RO **POLICE FLOTTANTE**

Exercice	Début	Fin	Primes Brutes	Dommages Payés	Frais Payés	Recours Payés	Total1	S/P1	Sinistres estimés	Total2	S/P2	Recours Estimés	Total3	S/P3	Taux Recours
2010	01/06/2010	31/07/2011	4 202 264	8 336 230	1 769 782	2 515 624	7 590 388	181 %		7 590 388	181 %	1 000	7 589 388	181 %	25 %
2011	01/08/2011	30/06/2012	2 380 562	3 083 320	260 007	706 140	2 637 187	111 %		2 637 187	111 %	2	2 637 185	111 %	21 %
2012	01/07/2012	31/10/2013	1 060 980	1 163 358	111 303	438 256	836 405	79 %		836 405	79 %	24 723	811 682	77 %	36 %
	TOTAL		7 643 806	12 582 908	2 141 092	3 660 020	11 063 980	145 %		11 063 980	145 %	25 725	11 038 255	144 %	25 %

Total 1	Dommages Payés + Frais Payés - Recours Payés
S/P1	Total 1 / Prime Brute
Total 2	Total 1 + Sinistres Estimés
S/P2	Total 2 / Prime Brute
Total 3	Total 2 - Recours Estimés
S/P3	Total 3 / Prime Brute
Taux Recours	(Recours Payés + Recours Estimés)/(Dommages Payés + Frais Payés + Sinistres Estimés)

ANNEXE IV : VOLUME D'IMPORTATION DE RIZ EN AFRIQUE

(en million de tonnes métriques)

THE RICE TRADER WORLD RICE CONFERENCE 11th

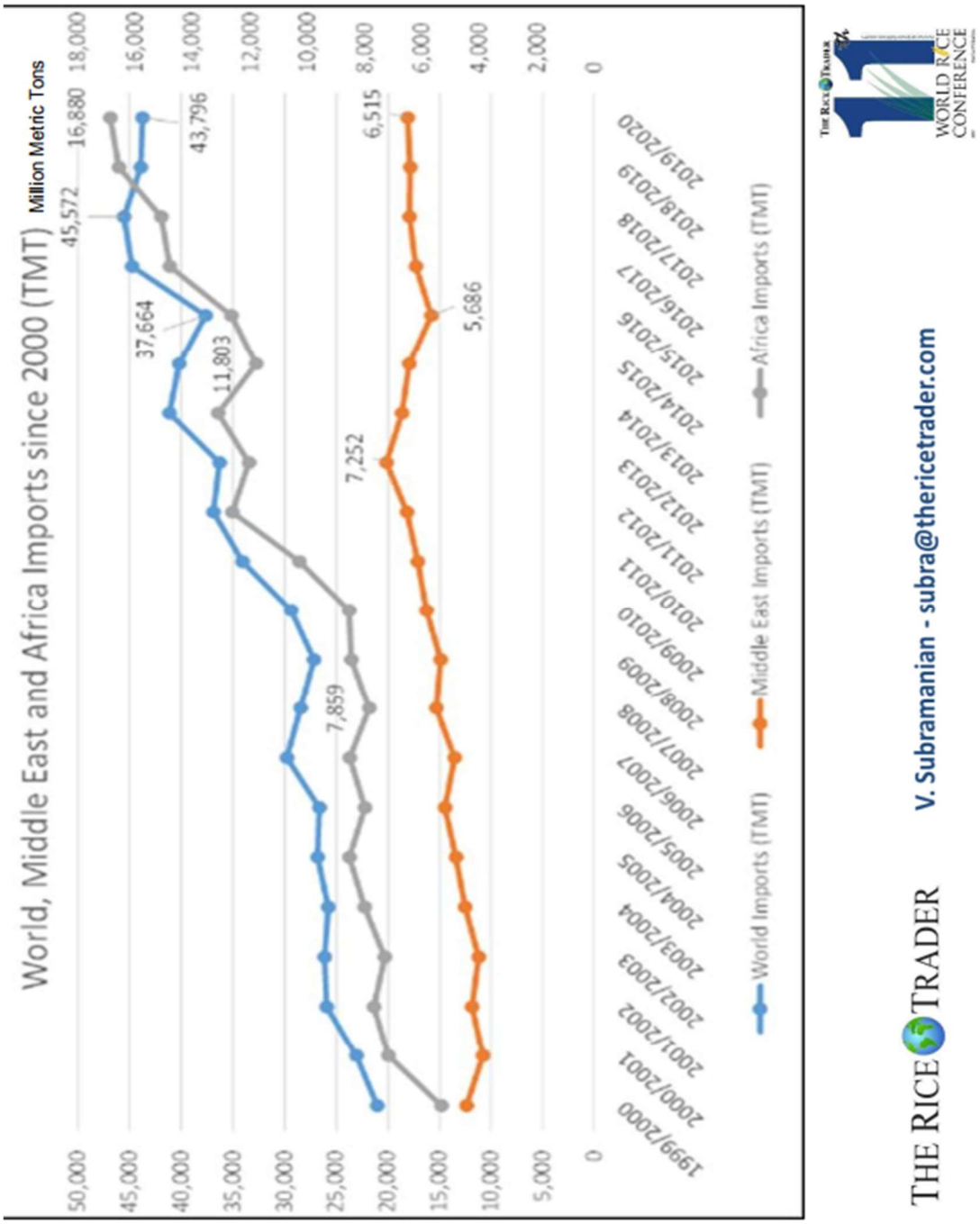
2019 Manila, Philippines
www.trtworldrice.com

AFRICA: Est. Imports TMT Million Metric Tons

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Jan-Aug		Qnty	%
											2018	2019	Chg	Chg
Angola	308	319	254	293	448	505	454	467	444	479	332	304	-29	-9%
Benin	248	280	116	716	1,957	1,060	1,088	686	648	639	423	402	-20	-5%
Cameroon	338	268	248	583	828	664	596	619	861	474	289	449	160	56%
Cote d Ivoire	1,419	1,191	1,239	1,749	1,347	1,280	1,682	1,510	1,673	1,759	1,100	992	-108	-10%
Gambia	89	71	116	109	129	180	119	130	163	229	165	94	-72	-43%
Ghana	248	294	514	532	725	580	719	745	743	706	485	369	-117	-24%
Kenya	358	228	467	375	474	569	536	569	715	684	435	350	-85	-19%
Liberia	95	101	156	211	159	182	127	116	362	339	216	165	-51	-24%
Madagascar	72	62	115	155	373	276	215	240	590	349	184	158	-26	-14%
Mauritania	130	45	54	78	62	160	66	58	51	42	36	35	-1	-3%
Mozambique	306	229	384	406	513	671	547	609	688	512	332	351	19	6%
Nigeria	1,643	1,837	2,672	3,013	996	2,544	1,858	1,768	2,369	1,802	1,044	1,216	172	16%
Senegal	807	789	1,037	1,415	1,107	1,349	1,501	1,081	1,569	1,344	962	681	-281	-29%
Sierra Leone	107	82	79	167	264	243	243	204	382	198	122	161	38	31%
Somalia	139	108	239	140	137	238	301	360	400	354	582	257	-324	-56%
South Africa	914	667	796	889	927	958	954	910	987	988	582	572	-9	-2%
Togo	86	147	184	144	193	356	291	174	299	443	277	339	62	22%
Egypt	20	15	76	292	19	30	36	116	90	230	153	600	447	291%
TOTAL	7,327	6,734	8,743	11,267	10,658	11,845	11,333	10,362	13,034	11,571	7,720	7,495	-226	-3%

ANNEXE V : EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE RIZ EN AFRIQUE DEPUIS 2000

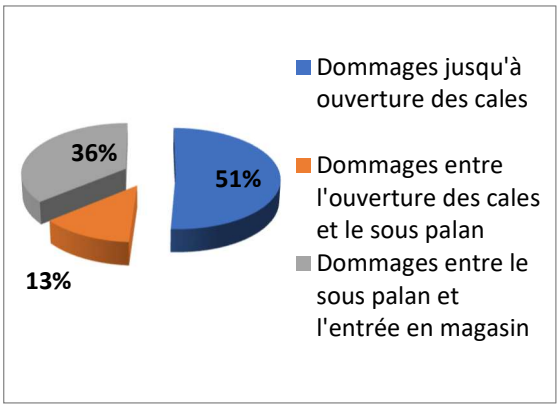
(en million de tonnes métriques)

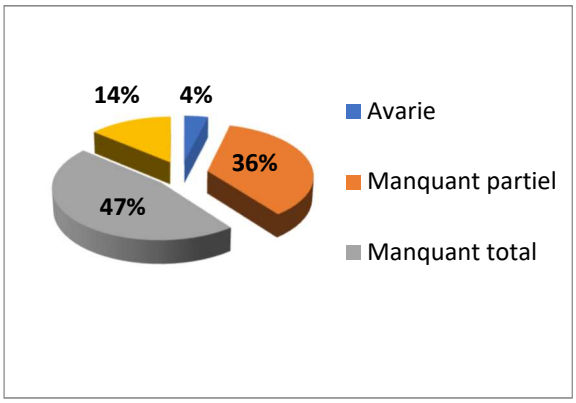


ANNEXE VI : ANALYSE DU STADE ET DE L'ORIGINE DES DOMMAGES AUX PORTS DE DECHARGEMENT

Abidjan

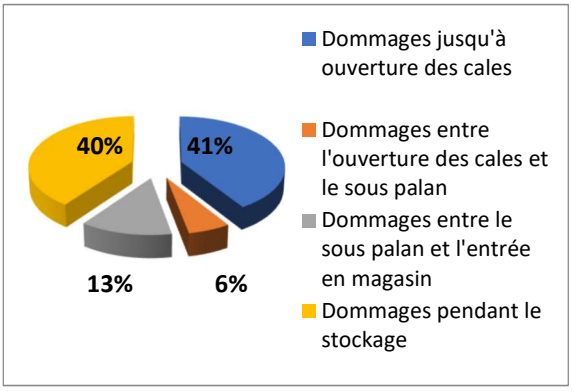
Côte d'Ivoire

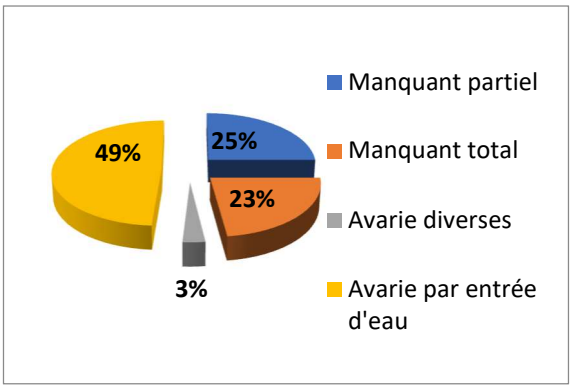




Dakar

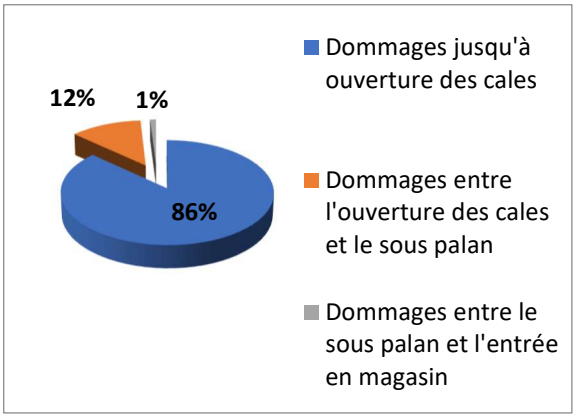
Sénégal

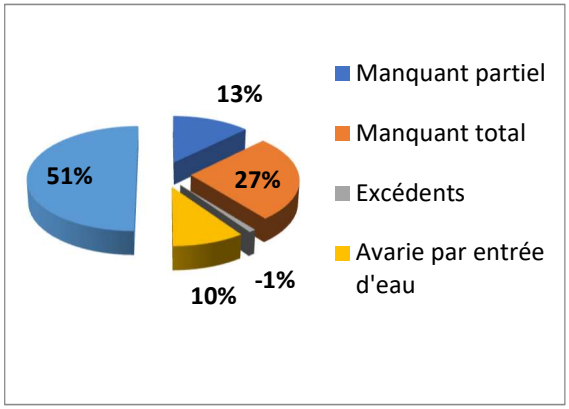




Douala

Cameroun





ANNEXE VII : CERTIFICAT DE QUALITE ET DE QUANTITE EMIS AU PORT DE CHARGEMENT

Page __/__

Code N. 620778

Date APRIL 29 ,2009

BV n° AGRR/09/257B (2)

CERTIFICAT D'INSPECTION
INSPECTION CERTIFICATE

BUREAU VERITAS

CERTIFICATE OF WEIGHT AND QUALITY

SHIPPERS	:	CHIA MENG CO., LTD THAILAND
DESCRIPTION OF GOODS	:	THAI LONG GRAIN WHITE RICE 5 PCT BROKENS
QUANTITY	:	NET WEIGHT: 1,000.00MTS GROSS WEIGHT: 1,002.80MTS BAGS NUMBER: 20,000 BAGS
NAME OF VESSEL	:	M.V. "CHERKASSY"
PORT OF LOADING	:	KOHSICHANG , THAILAND
DESTINATION	:	COTONOU, BENIN
BAGS MARKS ON BOTH SIDES	:	ORIBA RICE
PACKING	:	IN NEW SINGLE WHITE POLYPROPYLENE BAGS OF 50 KGS NET EACH, WITH A TARE OF 140 GRAMS MINIMUM. ALL BAGS HAVE FULL AND NON-SLACK APPEARANCE AND ARE DOUBLE STITCHED AT THE TOP AND BOTTOM, SUITABLE FOR EXPORT AND OCEAN TRANSPORTATION OF BAGGED RICE. 3 PCT (600 BAGS) OF EMPTY BAGS, SAME AS UNDER PACKING MARKED THE SAME AS UNDER 'BAG MARKS' ARE LOADED FREE OF CHARGE

INSPECTION RESULTS

PLACE OF INTERVENTION	:	AT SHIPPER'S GODOWN ON 18,24/04/2009
WEIGHT	:	THE AVERAGE WEIGHT OF RICE IN EACH BAG:-
		GROSS WEIGHT PER BAG : 50.14 KGS.
		TARE WEIGHT PER BAG : 0.14 KG.
		NET WEIGHT PER BAG : 50.00 KGS.
		UNIT WEIGHTS RESULTS OBTAINED COMPILED WITH B/L QUANTITIES GAVE FOLLOWING GLOBAL FIGURES:
		TOTAL QUANTITY OF BAGS LOADED : 20,000 BAGS
		TOTAL GROSS WEIGHT : 1,002.800 MTS
		TOTAL TARE WEIGHT : 2.800 MTS
		TOTAL NET WEIGHT : 1,000.000 MTS
SAMPLING	:	RICE WAS SAMPLED AS PER ML-STD / ISO 2859-1 AT RANDOM FOR BAGS UNIT WEIGHT CHECKS AND QUALITY ANALYSIS WHICH GAVE RESULTS AS FOLLOWS:-
QUALITY	:	WE ATTESTING THAT THE RICE CONFORMS TO: THAI LONG GRAIN WHITE RICE , 5 PCT BROKENS WITH THE FOLLOWING MINIMUM SPECIFICATIONS FINAL AT TIME OF DELIVERY AT LOADPORT:

		SPECIFICATIONS:-	ACTUAL ANALYSIS RESULTS
WHOLE KERNELS	:	60.00 PCT MIN	83.01 PCT
BROKENS	:	7.00 PCT MAX	5.58 PCT
RED KERNELS AND OR UNDERMILLED KERNELS	:	2.00 PCT MAX	1.09 PCT
YELLOW KERNELS	:	2.00 PCT MAX	1.34 PCT
CHALKY KERNELS	:	6.00 PCT MAX	4.32 PCT
DAMAGED KERNELS	:	1.00 PCT MAX	0.72 PCT
WHITE GLUTINOUS RICE	:	1.50 PCT MAX	0.30 PCT
PADDY (GRAINS PER 1 KG)	:	10 MAX	7 GRAINS
UNDERVELOPED KERNELS, IMMATURE KERNELS, OTHER SEEDS AND FOREIGN MATTER EITHER SINGLY OR COMBINED	:	0.30 PCT MAX	0.12 PCT
MILLING DEGREE	:	WELL MILLED	WELL MILLED
CROP YEAR	:	CROP 2006/2007	CROP 2006/2007

WE CERTIFY THAT RICE IS OF SOUND, LOYAL AND MERCHANTABLE QUALITY, FREE OF INFESTATION, FREE FROM ANY FOREIGN AND/OR BAD ODOUR, FREE OF LIVE INSECTS AT TIME OF DELIVERY AND FIT FOR DIRECT HUMAN CONSUMPTION. ALL OTHER SPECIFICATIONS AS PER OFFICIAL STANDARDS OF THE COUNTRY OF ORIGIN IN FORCE AT TIME OF DELIVERY.

CONCLUSION : THE ABOVE INSPECTION HAS BEEN CARRIED OUT AT LOADING PORT AND AT LOADING TIME, FINAL QUALITY AT LOADING PORT.
WE NOW CERTIFY THAT THE ABOVE INSPECTION HAS BEEN CARRIED OUT ACCORDING TO BUREAU VERITAS GENERAL CONDITIONS. THE ISSUANCE OF THIS INSPECTION CERTIFICATE DOES NOT RELEASE THE CONTRACTUAL PARTIES FROM THEIR OWN RESPONSIBILITIES AND THE FULFILLMENT OF THEIR OBLIGATIONS.

THIS INSPECTION CERTIFICATE IS NOT ISSUED IN THE SCOPE OF ANY BUREAU VERITAS ASSIGNMENT BY A GOVERNMENT. BANKS ARE ADVISED THAT THIS INSPECTION CERTIFICATE IS NOT A "CONSTANCIA" OR "CLEAN REPORT OF FINDINGS" OR "ATTESTATION DE VERIFICATION".

FOR ON BEHALF AND UNDER THE RESPONSIBILITY OF
BUREAU VERITAS (THAILAND) LTD.

ORIGINAL

BUREAU VERITAS PARIS 1828 THAILAND SOUTH EAST ASIA REGION

Cette inspection a été effectuée dans le cadre des conditions générales du Bureau Veritas (voir au dos), elle ne dégage pas le vendeur de ses obligations contractuelles envers l'acheteur.
This inspection has been carried out within the scope of Bureau Veritas General Conditions (see overleaf), (illegible) seller from his contractual obligations towards the buyer.

Ad.ME 9613 e

Bureau Veritas (Thailand) Ltd. 51/11-12 Soi Sukhumvit 105, Sukhumvit Rd., Bang-na, Bangkok 10260, Thailand. Tel. (662) 748-7487 Fax: (662) 398-0454
General Conditions of service extracts overleaf.

ANNEXE VIII : EVALUATION DES RISQUES D'UN NAVIRE CHEZ UN ASSUREUR FRANCAIS

ShipEval Assessment Report n°00000

9 Apr 2018

Broker | **Client** CLIENT

Vessel

IMO	8866723	
Last Ship Name	DIAMOND	
Type of Vessel	Bulk	
Built in	1979 (39 years)	
DWT	3 108	
Last Class	(UU) UNKNOWN	Very low
Last Flag	(COM) Comoros	BLACK

Shipment

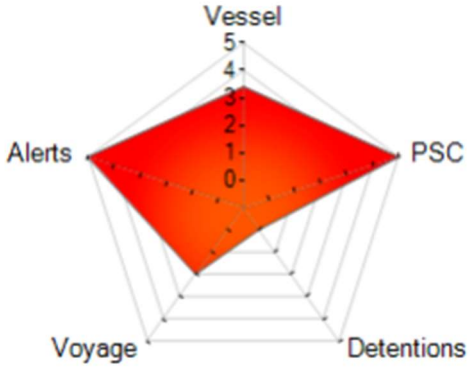
Start on	9 Apr 2018	
Cargo	Lentil	
Volume	2 700	MT
Amount	656 000	$

Score **224**

Voyage

SeaEval : 1,9 / 5

Yeisk (RU) **To** Samsun (TR)



Very High Risk

Detentions

Detention number : 0

PSC

PSC Ratio : 5,33

Alerts

⚠ P&I club does not comply with your policy

ANNEXE IX : EVALUATION DES RISQUES D'UN ENTREPOT EN AFRIQUE CHEZ UN ASSUREUR FRANÇAIS

Stor Eval / Data
Date of the assessment : 25/01/2019 - Assessment by

Identity card /	Client	
	Street + Nr.	Not advised
	Zip-code	Not advised
	City	Douala
	Country	Cameroon
	Latitude	
	Longitude	
	Contact	Not advised
	Mail/Phone	Not advised
	Broker	
	Assured value	900000
	Loss experience	Not advised
	Amount of loss	
Stored products /	Goods stored	Rice
	Packing	Plastic bag
	Type	Stacking (bags)
	Duration	Not advised
Building /	Date of construction	Not advised
	Global structure	Concrete or brick framework
	Roof	Corrugated steel
	Warehouse size (m²)	
	Largest cell (m²)	
	Height of storage	Less than 5 meters
	Air control	Not advised
	Sanity check	Not advised
	Housekeeping	Not advised
	3d party goods	Not advised
Security management /	Anti-intrusion alarm	Not advised
	CCTV	Not advised
	Access control	Not advised
	Guards (mobile)	Not advised
	Number of employees	Not advised
	Fencing	Not advised
Fire fighting /	Non-smoking policy	Not advised
	Security manager	Not advised
	Last firefighters visit	Not advised
	Protection forms	Not advised
	Sprinkler's age	Not advised
	300 m³ of water	River, lake, lake
	Fire alarm system	Not advised
	Firefighters response	Not advised
	Type of heating	Not advised
	Distance to heating	Not advised
	Forklift charges	Not advised
	Hazardous storage	Not advised
	Electrical survey	Not advised
Natural hazards and exposure /		**Natural hazards**
	Open water distance	Between 100 m and 500 m
	Water ingress	No
		Risk indicators
	Seismic hazard	
	Halokarst	
	Flood	
		Epicentrum
	Hazardous activities	Not advised
	Forest fire area	Not advised

Comments /

IDENTITY CARD : As per JLB Expertises survey report ref. 327-bis-12-18

STORED PRODUCT : Recommendations :
- Store empty pallets in another location, away from warehouse walls and from considered cargo, to avoid fire hazard.
- 50 cm space width to be left between rows to allow ventilation, cleaning and pest control operations- product not to be stored close to walls neither close to the roof, to avoid mould and insects infestation
- Weekly checks to be performed (product humidity, pest and packing condition)
- Stock counting procedures to be documented ; counting unit to be consistent during whole storage operations.
- Stock statements and stock movements to be recorded ; stock reconciliation to be performed to be sure of quantities in stock
- appropriate housekeeping to be performed weekly
- if 3rd party goods, segregate products to avoid cross contamination and clearly identify stock per owner to avoid miss-appropriation

BUILDING : Poor quality of attached photos prevent any warehouse condition precise estimation.

Recommendation :
- check gutters, walls and roof condition, and perform any needed maintenance operations urgently.
- protect piles with tarpaulins to avoir rain on product when opening doors.
- implement drains to avoid any water ingress during heavy rains

SECURITY MANAGEMENT : Recommendations as no information is provided about security :
- Facility to be guarded 24/7 with access control
- all openings to be securely locked with appropriate means to avoid theft/burglary

FIRE FIGHTING : No information is provided about firefighting.

Recommendations :
- no smoking signboards to be placed wherever needed
- local alarms to be firefighting trained ; firefighters visit to be planned.
- Portable extinguishers to be implemented as a minimum of 9kg/150sqm, yearly reviewed, evenly spread in the warehouse and easily accessible any time
- any vehicle to be parked outdoor, and electrically charged away from storage
- any other inflammable/explosive products must be placed away from stored goods
- if any, electrical systems to be checked yearly
- if any, bushes/dry vegetation to be pruned 50m wide around facility

NATURAL HAZARDS AND EXPOSURE : Lightening hazard : significant risk
Recommendations :
- if any, electrical systems to be grounded and lightning protected
- any loading/unloading operation to be stopped in case of storm/ lightening/heavy rain

Flood, hailstorm, seismic hazards : low risk

Recommendations /

Stor Eval / Results
Date of the assessment : 25/01/2019 - Assessment by

Results /

GLOBAL SCORE : 324

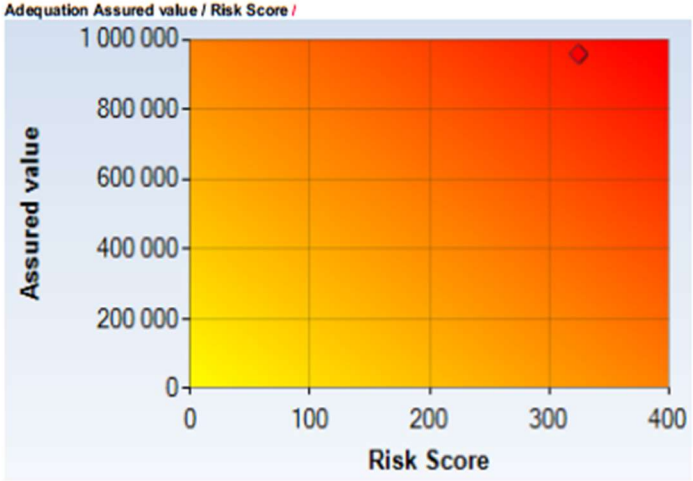
CONFIDENCE (IN %) : 18

LEVEL OF RISK : Very High Risk

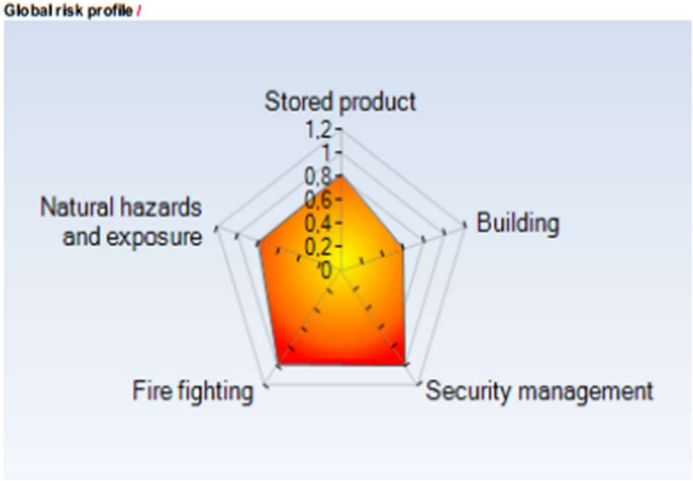
CONFIDENCE INDEX : Not Relevant

Acknowledging the "Not advised" answers would enhance the score to : 162

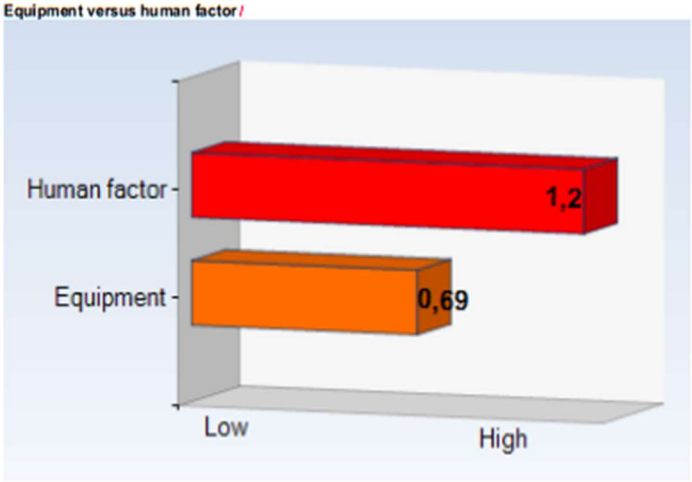
Adequation Assured value / Risk Score /



Global risk profile /



Equipment versus human factor /



ANNEXE X : CHARTE-PARTIE SYNACOMEX PREVOYANT UNE CLAUSE D'ARBITRAGE CAMP (17)

CONTINENT GRAIN CHARTERPARTY

adopted PARIS 1957 - amended 1960 - amended 1974 - amended 1990
by SYNDICAT NATIONAL DU COMMERCE EXTÉRIEUR DES CÉRÉALES
amended 1960, 1974, and 1990 in agreement with COMITÉ CENTRAL DES ARMATEURS DE FRANCE
in cooperation with the French Chartering and S.& P. Broker's Association
adopted by the DOCUMENTARY COMMITTEE of THE BALTIC AND INTERNATIONAL MARITIME COUNCIL

Code name : **SYNACOMEX 90**

Copyright «SYNACOMEX» and «COMITÉ CENTRAL DES ARMATEURS DE FRANCE»

CROISSY SUR SEINE, the 07th of November 2008

Owners **1.** It is this day agreed between *Mansour Shipping Ltd.Guernsey*

Vessel Owners of the *M/V "ORIENTAL" - see description Clause 30 -* ~~of~~ ~~tons gross/net Register and classed~~ ~~carrying about~~ ~~tons deadweight exclusive of bunkers,~~

now *the vessel is now discharging steel cargo in Dammam with estimated time of completion/sailing on the 06th of November 2008* ~~and expected ready to load about~~

Charterers and *COMMODITIES S.A., Geneva.* as Charterers.

Loading port(s) **2.** That the said vessel being tight, staunch and in every way fit for the voyage, shall with all convenient speed proceed to *Karachi with estimated time of arrival on the 10/11th November 2008*

which in case of named port(s) Owners acknowledge as safe and suitable for this vessel and there load a) always afloat ~~b) always afloat or safely aground~~

Cargo in such safe berth, ~~dock, wharf~~ or anchorage as Charterers or their Agents or Shippers may direct a full and complete cargo *with no completion allowed* ~~of wheat and/or maize and/or rye and/or~~

~~barley~~ of *minimum 13.250 metric tons of bagged rice which Owners guarantee not to exceed 9.50 meters salt water arrival draft or in Charterers' option up to maximum 13.500 metric tons of bagged rice which Owners guarantee not to exceed 9.60 meters salt water arrival draft, final quantity to be loaded to be declared by Charterers latest after the first day of loading.* ~~metric tons in bulk (5% more or less in Owners' option)~~. *Cargo to be loaded only in unobstructed main spaces absolutely suitable/available for shipment of rice in bags but any separations required to segregate different qualities of bagged rice to be arranged by Charterers in using Kraft papers and/or plastic sheets and/or Tarpaulins as available on board at their cost and account.*

Shippers have the option of using a second safe berth *or safe anchorage.* The time for shifting between the two *safe* berths *or two safe anchorages* shall count as laytime, but shifting expenses shall be for vessel's

account. Owners shall provide and install at their risk and expense and on their time all that is required for safe stowage of *rice* ~~grain~~ according to local and international regulations.

The cargo shall not exceed what the vessel can reasonably stow and carry over and above her bunkers, apparel, stores, provisions and accommodation. The whole cargo shall be carried and stowed under deck. All cargo on board to be delivered.

~~Furthermore, if stowage bags have been specifically agreed, the following shall apply :~~

~~Charterers shall supply for stowage purposes a quantity of bagged cargo not exceeding~~ ~~per cent, which shall be stowed at their risk and expense.~~ The number of bags signed for on Bills of Lading to be binding on vessel and Owners, unless error or fraud be proved.

Discharging port(s) **3.** Being so loaded, the vessel shall proceed with all convenient speed direct to *one/two safe port(s) Namibe/Nouakchott range excluding Nigeria/Congo See also Clauses 43 and 48.*

which in case of named port(s) Owners acknowledge as safe and suitable for this vessel, and there discharge the cargo a) always afloat ~~b) always afloat or safely aground~~

in such safe berth~~, dock, wharf~~ or *safe* anchorage *each port(s)* as Charterers or their Agents or Receivers may direct. Receivers have the option of using a second safe berth *or a safe anchorage each port*. The time

for shifting between the two *safe* berths *or safe anchorages* shall count as laytime, but shifting expenses shall be for vessel's account. *For Lighterage, if any, see Clause 46.*

Freight **4.** The freight agreed under this Charterparty shall be *as per agreement:*

per ton of 1.000 kilos on nett ***intaken*** Bill of Lading weight ~~less 0.50 per cent~~ and shall be deemed earned ~~as cargo is loaded on board, prepaid~~ ***after completion of loading and*** discountless and non returnable,
vessel and/or cargo lost or not lost. The freight shall be paid as ~~follows:~~ ***per clause 45.***

Loading and discharging

At both ends All ~~charges and~~ ***taxes,*** dues, ***levies*** levied on the cargo shall be for ~~Charterers'~~ ***Shippers' respectively Receivers' respectively Charterers'*** account and those levied on the vessel ***and/or freight (even if assessed on quantity of cargo operated) to be*** for Owners' account .

5. Cargo shall be loaded, ~~spout-trimmed~~ and~~/or~~ stowed at the expense and risk of Shippers/Charterers at the average rate of ***2.000 metric tons per weather working day of 24 consecutive hours Saturdays afternoons, Sundays and Holidays excluded even if used.*** ~~weather permitting,~~
Cargo shall be discharged at the expense and risk of Receivers/Charterers at the average rate of ***1.000 metric tons per weather working day of 24 consecutive hours Saturdays afternoons, Sundays and Holidays excluded even if used.*** ~~weather permitting,~~
Stowage shall be under Master's direction and responsibility. Shippers' and/or Charterers' representatives have the right to be on board the vessel during loading, discharging or lightering for the purpose of inspecting the cargo and/or weighing. Charterers and Owners are allowed to work overtime, such expenses shall be for account of the party ordering same. If ordered by Port Authorities, overtime shall be for Charterers' account. Overtime services rendered by ship's crew shall be in all cases for Owners' account.

Laydays/Cancelling

6. At port of loading laytime shall not count before ~~8.~~ ***00:01*** a.m. on the ***14th of November 2008*** and in any case not before the date notified by the ***5*** ~~10~~ days notice as per clause No. 7. Should the vessel's notice of readiness not be validly tendered as per clause 8 before ~~09~~ ***24.00*** hours on the ***21st of November 2008*** Charterers shall have the option of cancelling this charter at any time thereafter, but not later than one hour after the notice is validly tendered.
However laydays not to start counting before the 14th of November 2008.

Vessel's Positions, Notice

7. ***At both ends,*** Master and/or Owners shall give ***notice on fixing*** ~~10~~ ~~days~~ and thereafter ***5/4/3/2/1*** days notice***(s)*** of vessel's expected readiness to load to:
COMMODITIES S.A, Geneva (Email: freight@commodities.ch) and Agents.
Master and/or Owners shall give them prompt advice of any substantial change in vessel's position. ***See also clause 42.***

Laytime

8. Vessel's written notice of readiness to load and/or discharge shall be tendered at the office of Shippers/Charterers/Receivers or their agents between 08.00 and 17.00 hours on all days except Saturdays, Sundays and Holidays and between 08.00 hours and 12.00 hours on Saturdays ***(or local equivalent)*** unless a Holiday. Such notice of readiness shall
be delivered when vessel is in the loading or discharging berth***/anchorage*** and in all respects ready to load/discharge. At loading port Shippers/Charterers or their Agents have the
privilege to inspect vessel's holds and reject the notice when holds are not clean, dry, odourless***, free of live insects,*** and in all respects ready to receive the cargo.
In case of dispute, an independent ***and/or Ministry of Agriculture or equivalent*** surveyor shall decide about vessel's readiness to load, Owners bearing the costs. If the rejection of notice of readiness is undisputed
or confirmed by surveyor the laytime will only start to count after the vessel has validly tendered again when ready.
Only when the loading and/or discharging berth***/anchorage*** is unavailable, Master may warrant that the vessel is in all respects ready and may tender notice of readiness to load and/or discharge ***by radio/cable/telex/fax*** from any usual waiting place, whether in port or not, ***whether in berth or not,*** whether in free pratique or not, whether customs cleared or not.
Laytime shall commence at 14.00 hours if notice of readiness to load and/or discharge is validly tendered at or before 12.00 hours and at 08.00 hours on the next working day if notice of readiness is validly tendered after 12.00 hours. Time used before commencement of laytime shall not count. ***At both ends*** Laytime shall not count between 12.00 hours
on Saturdays or 17.00 hours on days preceding a Holiday and ***08.00 hours on Mondays respectively*** 08.00 hours on the following working day, ~~unless~~ ***even if*** used ~~in which case half time actually used shall count~~. ***See also Clause 51.***
Any delays caused by ice, floods, quarantine, or by cases of "force majeure" shall not count as laytime unless the vessel is already on demurrage.
When Master has tendered notice of readiness to load or discharge from a waiting place and vessel is subsequently found unready in application of the above provisions,

laytime or time on demurrage shall not count from the time the vessel is rejected until the time she is accepted. Additionally, any actual time lost on account of vessel's obtaining free pratique or customs clearance shall not count as laytime or time on demurrage. At second or subsequent port(s) of loading or discharging, laytime or time on demurrage shall resume counting from ***vessel's arrival at loading or discharging berth/anchorage, if available, or from vessel's arrival at a usual waiting place, if berth/anchorage is unavailable.*** ~~vessel's arrival at loading or discharging berth, if available, or from vessel's arrival at a usual waiting place, if berth is unavailable.~~
At all ports any time lost shifting from waiting place to berth shall not count as laytime or as time on demurrage.

Demurrage
Despatch money

9. ***At loading/Discharging*** Demurrage is payable by Charterers at the rate of ***USD 6.000,00 (six thousand US dollars)*** per day of 24 consecutive hours or pro rata. Owners shall pay to Charterers despatch money for ***working*** ~~lay~~time saved in loading/discharging at the rate of ***USD 3.000,00 (three thousand US dollars)*** per day of 24 consecutive hours or pro rata. ***Demurrage payable by Charterers within 15 days of receipt of Owners invoice with supporting documents, Notice of Readiness, Statements of Facts and Time Sheets.***

Seaworthy trim

10. If ordered to be loaded or discharged at more than one berth and/or port, the vessel is to be left in seaworthy trim to Master's reasonable satisfaction for the passage between berths and/or ports at Charterers' expense at loading and at Charterers'/Receivers' expense at discharging ports, and time used for placing vessel in seaworthy trim shall count as laytime or time on demurrage.

Fumigation

11. ~~Charterers have the liberty to fumigate the cargo on board at loading and discharging port(s) or places en route at their risk and expense, and on their responsibility that Officers and Crew as well as all other persons on board the vessel during and after the fumigation are not exposed to any health hazards whatsoever. Charterers undertake to pay Owners all necessary expenses incurred because of the fumigation and time lost thereby shall count as laytime or time on demurrage. When fumigation has been effected at loading port and has been certified by proper survey or by a competent authority, Bills of Lading shall not be claused by Master for reason of insects having been detected in the cargo prior to such fumigation.~~ ***See clause 59.***

Lights and gear

12. Whenever required, vessel shall supply free use of lights as on board but sufficient to carry on night work.
Provided described as geared, vessel, whenever required, shall supply free use of all cargo handling gear on board, in good working order, with the necessary motive power, and of runners ropes and slings as on board. Shore hands shall be used to drive the gear, at Shippers'/Charterers'/Receivers' account. Any time actually lost on account of breakdown of vessel's gear shall not count as laytime or time on demurrage and any stevedore standby time charges incurred thereby shall be for Owners' account.

Agencies

13. At loading port the vessel shall be consigned to ***Agents as selected by Charterers however appointed by Owners who are paying customary tariffs and agency fees.***
At discharging port***(s)***, she shall be consigned to ***Agents as selected by Charterers however appointed by Owners.***

Extra insurance

14. ~~Any extra insurance on cargo due to vessel's age and/or flag and/or class shall be for Owners' account; such extra insurance shall be covered by Charterers for Owners account and shall be deducted from~~ settlement~~ of freight~~.***Vessel to be free of extra insurance.***

Brokerage

15. A brokerage of ***1,25*** per cent on the ~~gross~~ ***net*** amount of freight, deadfreight and demurrage earned, is due to : ***PELAGOS S.A.R.L, Croissy sur Seine France***

Address Commission

16. An address commission of 2 1/2 per cent on the ~~gross~~ ***net*** amount of freight, deadfreight and demurrage earned is due to Charterers and is deductible from freight deadfreight and demurrage.

Arbitration

17. Any dispute arising out of the present contract shall be referred to Arbitration of "Chambre Arbitrale Maritime de Paris - 73, Bd Haussmann-- 75008 Paris". The decision rendered according to the rules of Chambre Arbitrale and according to French Law shall be final and binding upon both parties. The right of both parties to refer any disputes to arbitration ceases twelve months after date of completion of discharge or, in case of cancellation or non-performance, twelve months after the cancelling date as per clause 6 or after the actual date of cancellation whichever is the later. Where this provision is not complied with, the claim shall be deemed to be waived and absolutely barred. ***All arbitrators to be members of the "chambre syndicale des arbitres de Paris"***

Clauses No. 18 to 29 inclusive, as printed ***hereafter*** ~~overleaf~~, are deemed to be incorporated in this Charterparty.

Bills of Lading

18. The Master is to sign Bills of Lading as presented without prejudice to the terms, conditions and exceptions of this Charterparty. If the Master delegates the signing of Bills of Lading to his Agents, he shall give them authority to do so in writing, copy of which is to be furnished to Charterers.
When bills of lading marked "Freight prepaid" are required, same shall be released by Owners immediately upon receipt of a telex from Charterers' Bank confirming that freight payable has been irrevocably transferred.

Relet

19. ~~Charterers have the right to relet all or part of this Charterparty, they remaining responsible for its due fulfilment.~~

Deviation

20. Deviation in saving or attempting to save life or property at sea or for bunkering purposes or any other reasonable deviation shall not be deemed an infringement

of this Charterparty and the Owners shall not be liable for any loss or damage resulting therefrom.

Lien and cesser clause

21. The Owners shall have a lien on the cargo for freight, deadfreight, demurrage, and average contribution due to them under this Charterparty. Charterers' liability under this Charterparty is to cease on cargo being shipped except for payment of freight, deadfreight, ***deviation, detention*** and demurrage and except for all other matters provided for in this Charterparty where the Charterers' responsibility is specified.

Penalties

22. Penalty for non-performance of this charter shall be limited to the proved damages caused to one of the parties without exceeding the estimated amount of freight.

Responsibilities and immunities

23. 1)The Hague Rules contained in the International Convention for the Unification of certain rules relating to Bills of Lading, dated Brussels the 25th August 1924 as enacted in the country of shipment shall apply to this Contract and to any Bill of Lading issued hereunder. When no such enactment is in force in the country of shipment, the corresponding legislation of the country of destination shall apply, but in respect of shipments to which no such enactments are compulsorily applicable, the terms of the said Convention shall apply.

2)In trades where the International Brussels Convention 1924 as amended by the Protocol signed at Brussels on February 23rd, 1968-The Hague-Visby Rules-apply compulsorily, the provisions of the respective legislation shall apply.

3)The Owners shall in no case be responsible for loss of or damage to cargo howsoever arising prior to loading into and after discharge from the vessel.

4)Save to the extent otherwise in this Charterparty expressly provided, neither party shall be responsible for any loss or damage or delay or failure in performance hereunder resulting from Act of God, war, civil commotion, quarantine, strikes, lockouts, arrest or restraint of princes, rulers and peoples or any other event whatsoever which cannot be avoided or guarded against.

General ice clause

24. Port of Loading

a) In the event of the loading port being inaccessible by reason of ice when vessel is ready to proceed from her last port or at any time during the voyage or on vessel's arrival or in case frost sets in after vessel's arrival, the Captain for fear of being frozen in is at liberty to leave without cargo, and this charter shall be null and void.

b) If during the loading the Captain, for fear of vessel being frozen in, deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to any other port or ports with option of completing cargo for Owner's benefit to any port or ports including port of discharge. Any part cargo thus loaded under this charter to be forwarded to destination at vessel's expense but against payment of freight, provided that no extra expenses be thereby caused to the Receivers, freight being paid on quantity delivered (in proportion if lumpsum), all other conditions as per charter.

c) In case of more than one loading port, and if one or more of the ports are closed by ice, the Captain or Owners to be at liberty either to load the part cargo at the open port and fill up elsewhere for their own account as under section b or to declare the charter null and void unless Charterers agree to load full cargo at the open port.

d) This Ice Clause shall not apply in the Spring.

Port of Discharge

a) Should ice (except in the Spring) prevent vessel from reaching port of discharge, Receivers shall have the option of keeping vessel waiting until the re-opening of navigation and paying demurrage, or of ordering the vessel to a safe and immediately accessible port where she can safely discharge without risk of detention by ice. Such orders to be given within 48 hours after Captain or Owners have given notice to Charterers of the impossibility of reaching port of destination.

b) If during discharging the Captain for fear of vessel being frozen in deems it advisable to leave, he has liberty to do so with what cargo he has on board and to proceed to the nearest accessible port where she can safely discharge.

c) On delivery of the cargo at such port, all conditions of the Bill of Lading shall apply and vessel shall receive the same freight as if she had discharged at the original port of destination, except that if the distance of the substituted port exceeds 100 nautical miles, the freight on the cargo delivered at the substituted port to be increased in proportion.

Amended Centrocon strike clause

25. If the cargo cannot be loaded by reason of Riots, Civil Commotions or of a Strike or Lock-out of any class of workmen essential to the loading of the cargo, or by reason of obstructions or stoppages beyond the control of the Charterers caused by Riots, Civil Commotions or a Strike or Lock-out on the Railways, or in the Docks, or other loading places, or if the cargo cannot be discharged by reason of Riots, Civil Commotions or of a Strike or Lock-out of any class of workmen essential to the discharge, the time for loading or discharging, as the case may be, shall not count during the continuance of such causes, provided that a Strike or Lock-out of the Shippers' and/or Receivers' men shall not prevent demurrage accruing if by the use of reasonable diligence they could have obtained other suitable labour at rates current before the Strike or Lock-out. In case of any delay by reason of the before-mentioned causes, no claim for damages or demurrage, shall be made by the Charterers / Receivers of the cargo, or Owners of the vessel. For the purpose, however, of settling despatch money accounts, any time lost by the vessel through any of the above causes shall be counted as time used in loading or discharging, as the case may be. ***However once vessel on demurrage always demurrage.***

General average and the New Jason Clause

26. General average shall be adjusted ***in London*** according to the York/Antwerp Rules, 1974, ***as amended 1994,*** but where the adjustment is made in accordance with the law and practice of the United States of America, the following clause shall apply:

"In the event of accident, danger, damage or disaster before or after the commencement of the voyage, resulting from any cause whatsoever, whether due to negligence or not, for which, or for the consequence of which, the carrier is not responsible, by statute, contract or otherwise, the goods, shippers, consignees, or owners of the goods shall contribute with the carrier in general average to the payment of any sacrifices, losses or expenses of a general average nature that may be made or incurred and shall pay salvage and special charges incurred in respect of the goods.

If a salving ship is owned or operated by the carrier, salvage shall be paid for as fully as if the said salving ship or ships belonged to strangers. Such deposit as the carrier or his agents may deem sufficient to cover the estimated contribution of the goods and any salvage and special charges thereon shall, if required, be made by the goods, shippers, consignees or owners of the goods to the carrier before delivery"

and the charterers shall procure that all Bills of Lading issued under this Charterparty shall contain the same clause.

Both to blame Collision clause

27. If the liability for any collision in which the vessel is involved while performing this Charterparty falls to be determined in accordance with the laws of the United States of America, the following clause shall apply:

"If the ship comes into collision with another ship as a result of the negligence of the other ship and any act, neglect or default of the master, mariner, pilot or the servants of the carrier in the navigation or in the management of the ship, the owners of the goods carried hereunder will indemnify the carrier against all loss or liability to the other or non-carrying ship or her owners in so far as such loss or liability represents loss of or damage to or any claim whatsoever of the owners of the said goods, paid or payable by the other or non-carrying ship or her owners to the owners of the said goods and set off, recouped or recovered by the other or non-carrying ship or her owners as part of their claim against the carrying ship or carrier.

The foregoing provisions shall also apply where the Owners, Operators or those in charge of any ship or ships or objects other than, or in addition to, the colliding ships or objects are at fault in respect to a collision or contact."

and the charterers shall procure that all Bills of Lading issued under this Charterparty shall contain the same clause.

War risks ("Voywar 1950")

28. 1) In these Clauses "war risks" shall include any blockade or any action which is announced as a blockade by any Government or any belligerent or by any organized body, sabotage, piracy, and any actual or threatened war, hostilities, warlike operations, civil war, civil commotion, or revolution.

2) If at any time before the vessel commences loading, it appears that performance of the contract will subject the vessel or her Master and crew or her cargo to war risks at any stage of the adventure, the Owners shall be entitled by letter or telegram despatched to the Charterers, to cancel this Charter.

3) The Master shall not be required to load cargo or to continue loading or to proceed on or to sign Bill(s) of Lading for any adventure on which or any port at which it appears that the vessel, her Master and crew or her cargo will be subjected to war risks. In the event of the exercise by the Master of his right under this Clause after part or full cargo has been loaded, the Master shall be at liberty either to discharge such cargo at the loading port or to proceed therewith. In the latter case the vessel shall have liberty to carry other cargo for Owner's benefit and accordingly to proceed to and load or discharge such other cargo at any other port or ports whatsoever, backwards or forwards, although in a contrary direction to or out of or beyond the ordinary route. In the event of the Master electing to proceed with part cargo under this Clause freight shall in any case be payable on the quantity delivered.

4) If at the time the Master elects to proceed with part or full cargo under item 3, or after the vessel has left the loading port, or the last of the loading ports, if more than one, it appears that further performance of the contract will subject the vessel, her Master and crew or her cargo, to war risks, the cargo shall be discharged, or if the discharge has been commenced shall be completed, at any safe port in vicinity of the port of discharge as may be ordered by the Charterers. If no such orders shall be received from the Charterers within 48 hours after the Owners have despatched a request by telegram to the Charterers for the nomination of a substitute discharging port, the Owners shall be at liberty to discharge the cargo at any safe port which they may, in their discretion, decide on and such discharge shall be deemed to be due fulfilment of the contract of affreightment. In the event of cargo being discharged at any such other port, the Owners shall be entitled to freight as if the discharge had been effected at the port or ports named in the Bill(s) of Lading, or to which the vessel may be ordered pursuant thereto.

5) a) The vessel shall have the liberty to comply with any direction or recommendation as to loading, departure, arrival, routes, ports of call, stoppages, destination, zones, waters, discharge, delivery or in any other wise whatsoever (including any direction or recommendation not to go to the port of destination or to delay proceeding thereto or to proceed to some other port) given by any Government or by any belligerent or by any organized body engaged in civil war, hostilities or warlike operations or by any person or body acting or purporting to act as or with the authority of any Government or belligerent or of any such organized body or by any committee or person having under the terms of the war risks insurance on the vessel, the right to give any such directions or recommendations. If, by reason of or in compliance with any such direction or recommendation, anything is done or is not done, such shall not be deemed a deviation.

b) If, by reason of or in compliance with any such directions or recommendations, the vessel does not proceed to the port or ports named in the Bill(s) of Lading or to which she may have been ordered pursuant thereto, the vessel may proceed to any port as directed or recommended or to any safe port which the Owners in their discretion may decide on and there discharge the cargo. Such discharge shall be deemed to be due fulfilment of the contract of affreightment and the Owners shall be entitled to freight as if discharge had been effected at the port or ports named in the Bill(s) of Lading or to which the vessel may have been ordered pursuant thereto.

6) All extra expenses (including insurance costs) involved in discharging cargo at the loading port or in reaching or discharging the cargo at any port as provided in items 4 and 5(b) hereof shall be paid by the Charterers and/or cargo owners, and the Owners shall have a lien on the cargo for all moneys due under these items.

29. Clauses *30* to *62* inclusive, as attached, are deemed to be incorporated in this Charterparty.

The Charterers : **The Owners :**

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS 1

SOMMAIRE 2

TABLE DES ABREVIATIONS 3

INTRODUCTION 4

PARTIE I : UNE NOUVELLE STRATEGIE POUR LES ASSUREURS MARITIMES SUR FACULTES 12

TITRE 1 : UN CONTEXTE ECONOMIQUE DIFFICILE ENTRAINANT DES RESULTATS DEGRADES 15

CHAPITRE I – LES ORIGINES : UNE COMBINAISON DE FACTEURS 16

Section 1 : Des conditions de souscription dites souples 16

I – Une approche plus commerciale et moins technique 17

A – Une stratégie financière ciblée 17

B – La Concurrence du marché de l'assurance transport 19

II – Elargissement des conditions d'assurance 20

A – La Clause Misapropriation et Manquants inexpliqués 20

B – Preshipment certificate – Certificats d'origine 23

Section 2 : Les sinistres dits « impactants » 25

I – Les évènements majeurs 26

II – La sinistralité de fréquence 29

CHAPITRE II – LES CONSEQUENCES : LE REDRESSEMENT DES LIGNES DE SOUSCRIPTION MARINE CARGO 32

Section 1 : Une politique de souscription restrictive 33

I - Impact sur le marché de l'assurance et de la réassurance 33

II - Réduction de la capacité de souscription des assureurs et réassureurs 35

Section 2 : Entrée dans une ère de marché très sélectif 37

I – Une diminution des expositions des assureurs sur certaines affaires 37

II – Une volonté des assureurs d'augmenter leurs exigences sur le choix des partenaires des assurés 39

TITRE 2 : LES NOUVELLES EXIGENCES : L'ENCADREMENT DES GARANTIES ET L'AJUSTEMENT DES CONDITIONS TARIFAIRES 41

CHAPITRE I – LA POFITABILITE : UN IMPERATIF DE SOUSCRIPTION ... 42

Section 1 : Une recherche de croissance durable 43

I – Analyses techniques des risques 43

II – Analyses statistiques sur les résultats 44

Section 2 : Un tri sélectif nécessaire dans certaines branches 46

I – Restriction par produit et par zone 46

II – Une volonté d'évoluer vers un transport responsable 49

CHAPITRE II – LA VIGILANCE : UN IMPERATIF DE GESTION 52

Section 1 : Une attention particulière sur les acteurs de la chaine du transport 52

I – Une exigence dès le chargement 53

A – Analyse des navires 53

B – Analyse des ports de chargement 56

II – Une surveillance accrue au déchargement 58

A – La notion de constat contradictoire au déchargement 59

B – Le rôle du Commissaire d'avarie 61

Section 2 : Un encadrement de la sinistralité de fréquence 64

I - Rigueur sur la recevabilité des réclamations 65

A – L'intérêt assurable 65

B – L'application stricte des clauses et conditions de la police d'assurance 67

II – Suivi des recommandations et des mesures conservatoires 69

A – La mise en place des mesures conservatoires 70

B – La mise en place et le suivi des recommandations 73

PARTIE II : DE NOUVEAUX DEFIS POUR LES COURTIERS D'ASSURANCES MARITIMES SUR FACULTES 75

TITRE 1 : LE RÔLE DU COURTIER DANS LE CONTEXTE ASSURANTIEL ACTUEL 76

CHAPITRE I – UN CHANGEMENT DE POLITIQUE DE SOUSCRIPTION 77

Section 1 : Complexité de placement et de gestion de certaines affaires 77

I – Complexité de placement : le transport de riz 78

II – Complexité de gestion : renégociation des délégations 80

Section 2 : Recherches de nouvelles capacités de souscription 82

I – Extension des placements sur les marchés étrangers 82

II - Placement auprès d'assureurs locaux 84

CHAPITRE II – UNE VOLONTE DE PERENNISER LE PARTENARIAT ENTRE ASSURES ET ASSUREURS 89

Section 1 : Une communication proactive 90

I – Privilégier les relations avec les risk managers 90

II – Assurer une maîtrise du risque aux assureurs 92

Section 2 : Une gestion conjointe des sinistres facultés 93

I – Information précoce de l'évènement 94

II – Analyse renforcée post évènement 95

TITRE 2 : UN ACTEUR MAJEUR DANS LE PLACEMENT DES RISQUES ET LA GESTION DES SINISTRES 98

CHAPITRE I - UNE STRATEGIE DE SOUSCRIPTION MAITRISEE 99

Section 1 : Un pouvoir de négociation 99

I – La force du portefeuille client 100

II – Connaissance des objectifs des assureurs 101

Section 2 : Accompagnement dans le contrôle du risque 102

I – Analyse des contrats 103

II – Analyse sur l'origine, la typologie et le stade de survenance des dommages 108

CHAPITRE II - UNE EXPERTISE TECHNIQUE RENFORCEE 111

Section 1 : Le courtier technicien de l'assurance 111

I – Capacité d'adaptation aux demandes de ses mandants 112

II - Prévention et gestion des sinistres 114

Section 2 : Le courtier juriste 116

I – Conseiller et analyste juridique 116

II – Garant de la qualité des connexions entre assurés et assureurs 120

CONCLUSION 122

BIBLIOGRAPHIE 125

TABLE DE JURISPRUDENCE 127

ANNEXES 128

ANNEXE I : TRANSPORT D'UNE CARGAISON DE RIZ DE BOUT EN BOUT 128

ANNEXE II : STATISTIQUE PART ASSUREUR 129

ANNEXE III : STATISTIQUE GLOBALE ASSURE 130

ANNEXE IV : VOLUME D'IMPORTATION DE RIZ EN AFRIQUE 131

ANNEXE V : EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE RIZ EN AFRIQUE DEPUIS 2000 132

ANNEXE VI : ANALYSE DU STADE ET DE L'ORIGINE DES DOMMAGES AUX PORTS DE DECHARGEMENT 133

ANNEXE VII : CERTIFICAT DE QUALITE ET DE QUANTITE EMIS AU PORT DE CHARGEMENT 134

ANNEXE VIII : EVALUATION DES RISQUES D'UN NAVIRE CHEZ UN ASSUREUR FRANCAIS 135

ANNEXE IX : EVALUATION DES RISQUES D'UN ENTREPOT EN AFRIQUE CHEZ UN ASSUREUR FRANÇAIS 136

ANNEXE X : CHARTE-PARTIE SYNACOMEX PREVOYANT UNE CLAUSE D'ARBITRAGE CAMP 138

TABLE DES MATIERES 143

Mots clefs : courtier d'assurances maritime et transport ; Compagnies d'assurances ; encadrement des garanties ; ajustement tarifaire ; prévention des risques et gestion des sinistres.

Le secteur de l'assurance a été touchée ces vingt dernières années par deux crises économiques majeures et pour autant, les compagnies étaient attirées par des polices d'assurance au volume de primes élevé et ce malgré une sinistralité de fréquence parfois importante car elles trouvaient des ressources avec des placements sur des marchés financiers en pleine expansion.
Cependant, les sinistres de grandes ampleurs (évènements majeurs et catastrophes naturelles) de ces dernières années et l'entrée en vigueur de la règlementation SOLVABILITE II, ont été annonciateurs de redressements tarifaires des compagnies d'assurances, particulièrement marqué depuis deux ans. De ce fait, les courtiers ont noté des difficultés accrues durant les renouvellements, avec des renégociations de conditions difficilement acceptables pour les acteurs du négoce international.
Face à ce retournement de marché, les courtiers ont un rôle majeur à jouer et leur connaissance en matière d'assurance est un atout important pour continuer à répondre aux demandes de leurs mandants et à trouver des solutions de souscription pour leurs trafics. Les compagnies d'assurances étant très exigeantes, le courtier doit accompagner tout au long de son contrat, ses clients, mais aussi les assureurs en termes de prévention et de gestion des sinistres. L'objectif étant d'obtenir leur pleine satisfaction afin de pérenniser le partenariat qu'il aura réussi à tisser.

Key words : marine insurance broker ; insurance companies ; framework and limitation of guarantees ; price adjustment ; risks and claims management.

The insurance market has been affected over the past twenty years by two major economic crises and, however, companies were attracted by insurance policies with high premium volumes, despite a sometimes-high frequency of claims because they found resources by investing in rapidly expanding financial markets. However, the huge claims (major events and natural disasters) of recent years and the entry into force of the SOLVENCY II regulations have revealed a price adjustment near the insurance companies, which has been particularly strong over the past two years. As a result, brokers have noted increased difficulties during renewals, as they involve negotiations of conditions that are difficult to accept for those involved in international trading. Faced with this market downturn, brokers have a major role to play and their knowledge of insurance is an important asset in order to continue to answer to their clients 'demands and to continue to find underwriting solutions for their traffics. Insurance companies are very demanding, and the broker must support both his clients and insurers, throughout their contract as regards the prevention and management of claims. The objective being to obtain their full satisfaction from perpetuating the partnership that he has succeeded in forging.