

Quelques notes sur l'assurance maritime

Louis Roberge

Volume 49, numéro 1, 1981

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104112ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104112ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Roberge, L. (1981). Quelques notes sur l'assurance maritime. *Assurances*, 49(1), 37–46. <https://doi.org/10.7202/1104112ar>

Résumé de l'article

Marine insurance has its roots in the seventeenth century and is the main reason behind the creation of Lloyd's of London. Whilst at that early stage, underwriters were concerned only with particular average, general average, total loss and constructive total loss of ships and cargo, the development of international trade has imposed many changes in the industry. Indeed, nowadays, whilst the liability of the ship-owner must be covered (Protection and Indemnity insurance), the marine insurance markets offer a wide range of coverage which extends to all aspects of the life of a ship, e.g. from its building until it is ship-broken. But this does not prevent the business from being affected by the same problems than the rest of the industry: competition, market capacity, mega brokers. Canadian international traders should be aware of the fact that marine insurance is one item in their costs, whether they are buyers or sellers, and they should do their utmost to benefit from it.

Quelques notes sur l'assurance maritime

par

LOUIS ROBERGE, avocat⁽¹⁾

Marine insurance has its roots in the seventeenth century and is the main reason behind the creation of Lloyd's of London. Whilst at that early stage, underwriters were concerned only with particular average, general average, total loss and constructive total loss of ships and cargo, the development of international trade has imposed many changes in the industry.

Indeed, nowadays, whilst the liability of the ship-owner must be covered (Protection and Indemnity insurance), the marine insurance markets offer a wide range of coverage which extends to all aspects of the life of a ship, e.g. from its building until it is ship-broken. But this does not prevent the business from being affected by the same problems than the rest of the industry: competition, market capacity, mega brokers.

Canadian international traders should be aware of the fact that marine insurance is one item in their costs, whether they are buyers or sellers, and they should do their utmost to benefit from it.

37



1 — Historique

En abordant l'assurance maritime, il est utile de se rappeler que cette industrie a des origines très lointaines. Certains prétendent que les Chinois, avant même les Phéniciens, l'ont inventée.

Mais, plus près de nous, la création des Lloyd's, dans le quartier des Lombards, en plein coeur de la City, à Londres, est due à l'assurance maritime. En effet, au dix-septième siècle, alors que l'Angleterre devenait la plus grande puissance navale du monde, les armateurs et les commerçants, transigeant dans l'import-export, cherchaient l'appui de financiers prêts à garantir les risques inhérents au commerce maritime.

Plutôt que de participer directement aux aventures, en équipant les navires, ou en avançant les fonds pour l'achat de biens, ces derniers acceptèrent, contre une rémunération déterminée d'avance, de protéger

⁽¹⁾ Me Louis Roberge fait partie de l'étude De Grandpré, Colas et Associés.

les armateurs et les commerçants contre les conséquences directes de la réalisation de certains risques identifiés comme étant *maritimes*.

L'énumération de ces risques, on la retrouve, encore aujourd'hui, sur la page frontispice des polices maritimes émises par les Lloyd's. En voici le texte:

38

“Touching the Adventures and Perils which the Assurers are contented to bear and do take upon themselves in this Voyage, they are, of the Seas, Men-of-War, Fire, Enemies, Pirates, Rovers, Thieves, Jettisons, Letters of Mart and Countermart, Surprisals, Takings at Sea, Arrests, Restraints and Detainments of all Kings, Princes and People, of what Nation, Condition, or Quality soever, Barratry of the Master and Mariners, and of all other Perils, Losses and Misfortunes that have or shall come to the Hurt, Detriment or Damage of the said Ship or any part thereof. And in case of any Loss or Misfortune, it shall be lawful to the Assured, their Factors, Servants and Assigns, to sue, labour and travel for, in and about the Defence, Safeguard and Recovery of the said Ship or any part thereof, without Prejudice to this Assurance; to the Charges whereof the Assurers will contribute according to the rate and quantity of the sum herein Assured. And it is especially declared and agreed that no acts of the Assurer or Assured in recovering, saving or preserving the property Assured, shall be considered as a waiver or acceptance of abandonment. And it is agreed by us, the Assurers, that this Writing or Policy of Assurance shall be of as much Force and Effect as the surest Writing or Policy of Assurance heretofore made in Lombard Street, or in the Royal Exchange, or elsewhere in London.”

Comme on peut le constater, la notion de *fortune de la mer* (adventures and perils) a quelque chose de très humain.

Trois cents ans de jurisprudence ont permis de définir la portée de chacun des mots et des termes qui y sont indiqués. Très fiers de leur tradition et de plus, très pragmatiques, nos amis anglais voient aujourd'hui les pays en voie de développement essayer d'apporter des changements importants au texte des contrats d'assurance maritime britanniques utilisés universellement. Nous ne pouvons malheureusement en discuter plus longuement dans ces notes: qu'il suffise de dire que leur action se fait par la Commission des Nations Unies sur le Commerce et le Développement et que c'est un débat à suivre.

Pour satisfaire le commerce naval, pendant de nombreuses années, l'assurance maritime a occupé la première place chez Lloyd's. Ce n'est pas sans raison qu'au cours d'une visite de cette institution, à Londres,

on distingue les deux parquets: celui de l'assurance maritime et celui de l'assurance non-maritime.

Maintenant que j'ai indiqué brièvement la place de l'assurance maritime dans l'histoire de l'assurance, attardons-nous sur son évolution.

2 — Évolution

Au cours des deux premiers siècles de leur existence, les Lloyd's n'assuraient que trois grandes catégories de risques:

- l'avarie particulière,
- l'avarie commune, et
- la perte totale ou présumée totale.

39

Par avarie particulière, on entendait, et on entend toujours, les dommages directs subis par le bateau ou par la cargaison, à la suite de la réalisation d'un risque couvert. Ajoutons ici qu'il y avait un contrat d'assurance destiné à l'armateur, et un autre destiné aux commerçants-propriétaires de la marchandise. De cette façon, si seule la marchandise du commerçant était *avariée* à cause de risques prévus dans le contrat, alors seule jouait cette garantie. Par exemple, si la marchandise de A était échappée et endommagée au moment du chargement parce que le câble de la grue s'était rompu, les assureurs indemnisaient les commerçants-propriétaires.

L'avarie commune diffère de l'avarie particulière en ce qu'elle garantit aux assurés participant à une expédition une indemnité pour leur contribution, c'est-à-dire leur apport aux dépenses encourues en vue de protéger toute l'expédition lors de la survenance d'un risque couvert. Je m'explique: Imaginons qu'un navire, rempli de conteneurs, échoue sur un haut banc. Si, pour sauver le bateau et les conteneurs, le capitaine ordonne de jeter à la mer les quatre conteneurs qui se trouvent plus hauts que le pont à l'avant du bateau, celui-ci, par le fait même, s'en trouvera allégé et possiblement sortira de l'impasse, de même que les autres conteneurs laissés à l'arrière. De tout temps, l'industrie maritime a reconnu qu'un tel geste posé par le capitaine, dans des conditions urgentes, ne devait pas l'être au détriment des seuls propriétaires des biens sacrifiés (que ce soit la marchandise ou le navire lui-même). On a donc prévu un mécanisme par lequel tous les participants de l'aventure contribueraient à de telles dépenses. En principe, donc, chacun doit verser sa part. Par exemple, si la valeur de la marchandise de A représen-

taît 50% de toute la valeur de l'expédition, navire compris, alors A verserait 50% des frais encourus dans une assiette commune. Même le propriétaire des conteneurs passés par-dessus bord devrait mettre dans l'assiette son pourcentage des frais encourus. Une fois la contribution de chacun apportée, on remettrait à celui dont on a dû sacrifier la propriété la somme ainsi ramassée.

40 Quant à la perte totale ou présumée totale, elle est simple à comprendre. Par perte totale, on signifie la disparition ou la destruction complète de l'objet assuré. Cependant, si cet objet est récupérable, i.e. qu'on puisse en le réparant le rendre à la vocation qu'il avait lorsque l'assurance fut souscrite, mais que les coûts de réparation sont supérieurs à la valeur assurée, alors, nous avons une perte *présumée* totale. Dans ces deux situations, l'assureur indemniserait l'assuré jusqu'à concurrence de la valeur assurée. Ajoutons ici qu'en cas de perte totale ou présumée totale, les assureurs pourront exercer leur droit de subrogation et devenir propriétaire de l'objet assuré.

On comprend facilement l'importance, pour les armateurs et les commerçants, d'obtenir des assureurs qu'ils les protègent contre ces trois grandes catégories de risques. D'ailleurs, aujourd'hui, on assure encore de cette façon les marchandises transportées par bateau.

Comme je l'expliquais plus haut, au cours des dix-septième et dix-huitième siècles, les assureurs ne couvraient que les dommages subis par les biens assurés.

Peu après les années 1850, alors que la révolution industrielle battait son plein, les armateurs prirent conscience des implications financières en jeu, lorsqu'ils étaient reconnus responsables d'accidents causant des dommages à des tiers. Ils demandèrent donc aux assureurs maritimes de les protéger. Ces derniers commencèrent par refuser. Puis, ils se ravisèrent et consentirent à insérer dans la police du navire (*police coque et machine etc.*) une disposition créant une deuxième police ("*It is further agreed...*"). Celle-ci stipulait que les assureurs indemnifieraient les armateurs, quant aux dommages directs subis par autrui et découlant d'abordage (contact entre leur bateau et celui d'un autre). Cependant, ils limitèrent cette indemnité à 75% des dommages subis par les tiers, jusqu'à concurrence de la valeur assurée sur la police *coque et machine etc.*

C'était un début. Les assureurs ne voulaient pas trop en donner, craignant ainsi encourager la négligence des armateurs. Quant à ceux-

ci, ils voyaient venir à grands pas les jours où les coûts, entraînés par leur responsabilité, atteindraient un niveau tel que leur structure financière pourrait facilement s'écrouler. Ils eurent alors l'idée de créer des Clubs. Les Clubs, mieux connus sous le nom de *Protection and Indemnity Club*⁽²⁾, sont des mutuelles appartenant aux membres armateurs. La contribution de chacun est fonction du tonnage des navires qu'il a inscrits dans le Club, ainsi que de la catégorie des navires dont il est question (paquebot, vraquier, marchandise générale, pétrolier, etc.) Les membres ne paient pas de primes; ils sont simplement invités à verser un premier appel de fonds. Toutefois, l'année financière terminée, les administrateurs déterminent les résultats. Si le Club est à court d'argent, il y a lieu de contribuer à un appel supplémentaire. Si, par contre, l'année s'est révélée meilleure que prévue, les administrateurs ont le choix de verser une ristourne aux membres ou de verser l'excédent au compte de l'année en cours ou à venir et de diminuer les appels de fonds de l'année en question.

41

La première raison d'être des Clubs est de protéger leurs membres contre la partie de leur responsabilité non couverte par la police *coque et machine etc.* On notera ici que les armateurs peuvent demander aux assureurs *coque* d'exclure de l'assurance le chapitre portant sur la responsabilité et d'accorder une réduction de prime.

Évidemment, il demandera à son Club d'augmenter sa couverture et son appel de fonds pour combler la différence.

On pourrait donc résumer ce bref aperçu en disant que l'assurance maritime vise à protéger les armateurs, les propriétaires des biens transportés et les autres personnes ayant un intérêt dans les navires et la marchandise, contre les dommages survenant à la suite d'un péril défini sous le nom de *maritime*. Quant aux armateurs, en plus des dommages qu'ils subissent, ils s'assurent également pour les dommages qu'ils peuvent faire subir aux autres, dans la mesure où leur responsabilité est reconnue et dans la proportion que les lois déterminent.

Pour fins d'information, on me permettra d'ajouter que l'armateur peut être tenu responsable des dommages qu'il cause, à titre d'exemple:

- aux biens d'autrui transportés sur son bateau;
- aux biens d'autrui sur le bateau d'autrui;
- aux objets fixes (quai, jetée, etc.);

⁽²⁾ Nous ignorerons ici la distinction à l'origine faite quant aux Clubs *Protection* et aux Clubs *Indemnité*.

- aux personnes physiques transportées sur son bateau ou sur celui d'autrui;
- à l'environnement.

3 — Responsabilité des Clubs

En général, les Clubs ne se limitent pas à la *valeur assurée*, quant à la responsabilité de leurs membres. Il existe cependant des restrictions importantes à cette affirmation.

42

Dans le cas de marchandises transportées à bord des bateaux inscrits auprès du Club, le membre ne pourra, sans autorisation du Club, augmenter ou faire disparaître la limite maximale prévue par la loi du pays où les bateaux sont inscrits et pour laquelle l'armateur peut être tenu responsable. Par exemple, la loi canadienne régissant le transport des marchandises par eau prévoit que l'armateur reconnu coupable des dommages causés à la marchandise qu'il transporte peut limiter sa responsabilité à un minimum de \$500⁽³⁾ par colis, au plus; sauf s'il est coupable d'une faute lourde.

Dans le cas des personnes transportées sur le bateau, les Clubs ont depuis quelques années refusé de couvrir les armateurs nord-américains contre leur responsabilité patronale. En effet, les tribunaux américains et canadiens ont pris comme habitude d'accorder des sommes très importantes au chapitre de la compensation des accidents de travail. Devant le caractère imprévisible de l'importance des sommes, les Clubs ont préféré se retirer et laisser leurs membres se démêler avec les commissions des accidents de travail.

Enfin, la seule autre limite imposée par les Clubs porte sur les dommages par la pollution. Ils garantissent aux membres de les protéger jusqu'à concurrence de \$200,000,000 U.S. Il s'agit là d'une limite fort appréciable en regard des catastrophes qui se sont produites dans ce domaine au cours des dernières années.

⁽³⁾ Loi sur le transport des marchandises par eau, S.R.C. 1970, C-15 (CF annexe, art. IV, par. 5)

La création et l'évolution de Lloyd's London, des compagnies d'assurances, ainsi que des Clubs ont donc suivi le développement du commerce maritime international.

4 — La nature des garanties

La concurrence ainsi que les progrès de la navigation ont contribué à faire apparaître différents types de couvertures d'assurance maritime.

Voyons, ci-après, certains genres d'assurance maritime qui peuvent être requis:

43

- Assurance risques de construction;
- Assurance garantie du manufacturier;
- Assurance responsabilité de radoubeur (réparation);
- Assurance démentèlement de navires;
- Assurance corps et machines etc. ;
 - risque de port seulement;
 - risque de port et de navigation
- Assurance protection et indemnité;
 - consentie par des Clubs ou
 - souscrite par des assureurs ordinaires;
- Assurance responsabilité d'affrêteur;
- Assurance risques de guerre (quant à la partie aquatique seulement);
- Assurance faculté (sur la cargaison):
 - A) – requise par l'armateur
 - ou
 - par le propriétaire de la marchandise;
 - B) – tous risques;
 - franc d'avarie particulière (F.P.A.), i.e. perte totale seulement ou
 - avec avarie mais seulement au-delà d'un certain pourcentage;
- Assurance perte de revenu;
- Assurance contingente:

L'assurance contingente est requise par un assuré qui n'est pas propriétaire d'un objet, mais en voie de l'être et dont la perte entraînerait un dommage. Par exemple, A possède un bateau

qu'il veut faire agrandir. Il commande au chantier une section qui, lorsque prête, sera insérée au centre du bateau. Si, au moment où la nouvelle section est construite, le bateau ne peut se rendre au chantier parce qu'il a coulé, l'armateur reste pris avec une partie de bateau qu'il a payée, mais avec laquelle il ne peut rien faire. Il peut, en telle circonstance, acheter une assurance contingente qui lui garantit que, dans un tel cas, les assureurs lui rembourseront, jusqu'à concurrence de la valeur assurée, les sommes nécessaires pour construire une nouvelle proue et une poupe qui se rattacheront à la section centrale.

44

Ces différentes garanties, telles qu'énumérées ci-haut, existent, mais aujourd'hui, selon qu'un courtier a ou non de l'initiative et selon les marchés d'assurance avec lesquels il traite (britanniques, européens, américains, etc.), les conditions d'assurance pourront varier.

Prenons, par exemple, le risque de construction d'un navire de \$60,000,000. Nul doute qu'il faudra le placer auprès de tous les assureurs maritimes dans le monde. Le courtier demandera des cotations aux apériteurs des différents marchés. Ces cotations pourront varier d'un apériteur à l'autre. Le rôle du courtier sera donc de demander des prix pour les conditions qu'il suggérera aux apériteurs. Il y a quelques années, le courtier demandait des cotations seulement à Londres et tous les marchés suivaient. Aujourd'hui, pour une même garantie demandée par un apériteur de Londres ou d'ailleurs, on a 75% des chances d'obtenir autant de taux qu'il y aura de groupes d'assureurs.

Il va de soi que l'assuré est plutôt surpris (et pas toujours agréablement) par cette façon de procéder. Il n'en demeure pas moins que, dans le pire des cas, celui où le courtier est incapable de placer le risque aux mêmes conditions, même à différents taux, il devrait tout faire pour que l'assuré accepte soit des taux plus élevés afin de convaincre des assureurs réticents, soit de devenir coassureur dans la proportion restante. En aucun temps, sauf s'il est prêt à s'exposer à un procès long et compliqué, le courtier doit accepter de placer un risque à partir d'intercalaires qui diffèrent d'un assureur à l'autre. Autrement, les problèmes d'interprétations seront très difficiles et seuls les avocats y trouveront leur compte.

Il ne faut pas oublier non plus que le courtier canadien doit connaître la plupart des clauses et des textes en usage en Angleterre et aux États-Unis. En effet, sa situation privilégiée lui permet constamment de

mettre en concurrence ces deux grands marchés et d'en tirer le meilleur parti pour son client.

Les risques de \$60,000,000 sont rares. Il existe cependant, surtout dans le secteur de l'assurance-faculté (marchandise), une multitude de risques que l'on peut placer auprès d'un seul assureur, s'ils n'excèdent pas environ \$500,000. Au-delà de cette somme, je me risquerais à dire qu'en ce moment, le marché canadien peut prendre jusqu'à environ \$6,000,000 sur un seul risque ordinaire. Et si le risque est supérieur à ce montant, le courtier devra s'adresser à d'autres marchés, soit directement, soit par l'intermédiaire de correspondants à l'étranger.

45

En fin de cette brève synthèse, j'aimerais aborder quelques points particuliers.

5 — Les difficultés d'opération

Le premier point, c'est que, malgré la complexité de ses rouages, l'assurance maritime n'est pas à l'abri des difficultés que connaît l'industrie de l'assurance en général. Bien au contraire! La concurrence, les taux d'intérêts élevés, l'ampleur même des risques, le poids des grands courtiers, tous ces éléments font qu'on peut douter de la rationalité des éléments qui devraient justifier une cotation.

Dans un premier temps, l'appauvrissement universel des standards de qualité, et d'autres facteurs, bien sûr, ont contribué à réduire considérablement les réserves des assureurs. Pour survivre, ces derniers doivent maintenant jouer sur le facteur volume-primés. Sachant cela, le courtier n'aura qu'à mettre les assureurs au courant de la cotation la plus basse qu'il a obtenue, pour que ces derniers la réduisent encore. Le gagnant sera trop souvent, hélas, celui qui aura le plus de ténacité.

Dans un deuxième temps, l'apparition des méga-courtiers, dans le contexte actuel, risque sérieusement de fausser les règles du jeu. Ces règles, elles sont simples. Lorsqu'un courtier fait le tour de ses marchés pour obtenir des cotations, certains assureurs refuseront de coter, mais informeront le courtier qu'ils souscriront peut-être un pourcentage, si la meilleure cotation, la gagnante, les intéresse.

Quant aux apériteurs qui n'ont pas suggéré la meilleure cotation, il devient éthiquement difficile pour eux d'accepter de consentir au courtier gagnant de souscrire à des conditions différentes, c'est-à-dire meilleures pour l'assuré, mais moins bonnes pour l'assureur. Or, lorsque le

risque à placer est important et qu'il présente des problèmes de capacité, c'est-à-dire qu'il est difficile de tout le placer aux conditions obtenues, les méga-courtiers pourraient plus facilement que d'autres faire fléchir les apériteurs qui ont coté des conditions plus exigeantes que celles obtenues par le courtier. Ce serait là une brèche importante dans le système, et les conséquences pourraient être désastreuses pour l'industrie.

46 Enfin, et ce sera mon dernier point, j'aimerais souligner que, quoique vivant de commerce international, les Canadiens ne semblent pas profiter au maximum des avantages économiques de l'assurance maritime. En effet, l'assurance n'est qu'un des éléments dans l'établissement des coûts d'achat ou de vente d'un produit. Dans la mesure où nos commerçants souscrivent l'assurance de ce côté-ci de la frontière, ils pourront contrôler les coûts d'assurance et les règlements des sinistres.

Quant au coût de l'assurance, s'il s'agit d'une exportation, donc d'une vente, on peut l'inclure dans la facture de l'acheteur en en tirant un profit; s'il s'agit d'une importation, en payant nous-même l'assurance, on sait qu'il n'y a pas cet extra à payer au vendeur. Quant aux règlements des sinistres, si l'assureur est d'ici, il est beaucoup plus facile de traiter directement avec lui que de passer par des *agents* (représentants) qui rendent compte à des étrangers.

Évidemment, ces arguments sont valides pour les commerçants où qu'ils soient, mais pourquoi n'en tirerions-nous pas avantage au maximum?

Conclusion

Ainsi se termine cette brève synthèse. En présentant quelques notes succinctes sur un sujet complexe, j'espère avoir réussi à introduire le lecteur dans un monde qui est moins compliqué qu'on se plaît à l'imaginer, mais dont la principale caractéristique est le pragmatisme.

J'ai également voulu montrer, à travers l'évolution de l'assurance maritime, que les règles de base, fort anciennes, demeurent immuables depuis l'origine, mais qu'elles peuvent s'adapter aux besoins nouveaux d'ordre technologique et financier.