

MASTER 2 DROIT DE LA MER ET RISQUE MARITIME

ANNEE ACADEMIQUE 2019/2020

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

THEME :

**[OBLIGATIONS PRECONTRACTUELLES ET
RESPONSABILITE DU COURTIER
D'ASSURANCES MARITIMES]**

Réalisé et présenté par : Kabeytio Stéphanie M. SILUE

Sous la direction de : Patrick VAN CAUWENBERGHE

Suffragant : Pascal GIRERD

MASTER 2 DROIT DE LA MER ET RISQUE MARITIME

ANNEE ACADEMIQUE 2019/2020

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

THEME :

**[OBLIGATIONS PRECONTRACTUELLES
ET RESPONSABILITE DU COURTIER
D'ASSURANCES MARITIMES]**

Réalisé et présenté par : Kabeytio Stéphanie M. SILUE

Sous la direction de : Patrick VAN CAUWENBERGHE,
Chargé de cours de droit des assurances maritimes et transports,
Avocat au barreau de Lille.

Suffragant : Pascal GIRERD, Maître de conférences, directeur du
master 2 Droit de la mer et risque maritime.

La faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans le présent rapport. Ces opinions devront être considérées comme propres à leur auteur.

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail de recherche, je tiens à remercier de tout cœur :

- Monsieur **Patrick VAN CAUWENBERGHE**, chargé de cours de droit des assurances maritimes et transports, pour son aide et ses conseils.
- Monsieur **Pascal GIRERD**, maître de conférences et directeur du master 2 Droit de la mer et risque maritime, pour son accompagnement tout au long de cette formation.
- Monsieur **Michael ESSUI**, doctorant en Droit comparé, pour son aide précieuse tout au long de ce travail.

Enfin, je remercie tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à la réalisation de ce travail, en ayant une pensée particulière pour ma famille.



Kabeytio Stéphanie M. SILUE

SIGLES ET ABBREVIATIONS

ACPR	Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution
AEAPP	Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (ou EIOPA en anglais : European Insurance and Occupational Pensions Authority)
CESAM	Comité d'Études et de Services des Assureurs Maritimes et Transports
CNCP	Commission Nationale de la Certification Professionnelle
CSCA	Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances
DDA	Directive sur la Distribution d'Assurances
DIA	Directive sur l'Intermédiation en Assurance
FFA	Fédération Française de l'Assurance
IACS	International Association of Classification Societies (en français : Association internationale des sociétés de classification)
IPID	Insurance Product Information Document
Orias	Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance
TGI	Tribunal de Grande Instance
VoIP	Voix sur IP (en anglais : Voice over IP)

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	5
SIGLES ET ABREVIATIONS	6
SOMMAIRE	7
INTRODUCTION GENERALE.....	9
PARTIE I : LES DIFFERENTES OBLIGATIONS DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES	13
CHAPITRE 1 : L'OBLIGATION D'INFORMATION	14
Section 1 : L'exigence de transparence dans l'obligation d'information.	14
Section 2 : La transparence quant à la rémunération et la prévention des conflits d'intérêts	23
CHAPITRE 2 : L'OBLIGATION DE CONSEIL ET DE MISE EN GARDE DU COURTIER	31
Section 1 : L'obligation traditionnelle de conseil et de mise en garde au cœur de l'activité du courtier	31
Section 2 : Le renforcement du devoir de conseil et de mise en garde	37
CONCLUSION PARTIELLE :	43
PARTIE II : LA RESPONSABILITE DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES	44
CHAPITRE 1 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER DANS SES RAPPORTS AVEC L'ASSURE : UNE RESPONSABILITE CONTRACTUELLE.	45
Section 1 : L'étendue de la responsabilité du courtier d'assurances maritimes.....	45
Section 2 : La responsabilité du fait de son obligation d'information et de conseil : Une responsabilité propre au courtier	53
CHAPITRE 2 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER A L'EGARD DE L'ASSUREUR ET DES TIERS.....	64
Section 1 : La responsabilité civile du courtier à l'égard des tiers	64

Section 2 : La responsabilité du courtier dans ses rapports avec l'assureur : un rôle ambigu	70
CONCLUSION PARTIELLE :	82
CONCLUSION GENERALE	83
ANNEXES	84
BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE	99
TABLE DES MATIERES	108

INTRODUCTION GENERALE

« *Il y'a trois sortes d'hommes : les vivants, les morts et ceux qui vont sur la mer* », pouvait affirmer Aristote¹.

En effet, personne ne peut nier les difficultés et les dangers inhérents aux périples maritimes (tempêtes, orages, avaries, abordages, etc.).

Si les frets maritimes sont risqués pour les personnes qui s'y aventurent, ils le sont encore plus pour les navires ou encore pour les marchandises qui y sont transportés chaque jour afin de garantir le commerce international. Il est donc impératif d'assurer à la fois les marchandises et le navire lui-même.

L'assurance est un mécanisme par lequel un assureur s'engage moyennant une rémunération (prime ou cotisation) à payer une prestation (indemnité, capital ou rente) à un assuré en cas de réalisation d'un risque déterminé². En principe, le contrat d'assurance maritime est conclu entre deux parties que sont l'assuré et la compagnie d'assurance. Toutefois, il existe un troisième acteur qui ne constitue pas en soi une partie au contrat, mais qui joue un rôle important dans le processus de formation dudit contrat. Il s'agit de l'intermédiaire d'assurance. L'article L. 511-1 du Code des assurances définit l'intermédiation en assurance 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. N'est pas considérée comme de l'intermédiation en assurance ou en réassurance l'activité consistant exclusivement en la gestion, l'estimation et la liquidation des sinistres* ». Est donc un intermédiaire d'assurance toute personne qui, contre rémunération, exerce une activité d'intermédiation en assurance à l'exemple des distributeurs d'assurances qui peuvent être des agents généraux ou des courtiers d'assurances maritimes.

C'est cette dernière catégorie d'intermédiaires dont les obligations et la responsabilité feront l'objet de notre étude. Distributeur de produits d'assurances, intermédiaire d'assurances ou encore mandataire d'assurances, sont autant de termes qui seront fréquemment utilisés tout au

¹ Aristote, Philosophe

² *Définition du terme Assurance*, Dictionnaire juridique, [<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/assurance.php#:~:text=Le%20contrat%20d'assurance%20est,%22assur%C3%A9es%22%20%C3%A0%20couvrir%2C>].

long de ce travail. Néanmoins, gardons à l'esprit qu'ils feront tous références à un seul acteur : le courtier d'assurances maritimes.

En réalité, le Code des assurances ne définit pas expressément le courtage, mais détermine les conditions d'exercice de cette activité. Aux termes des dispositions des b ou c du II de l'article L. 521-2, « le courtier d'assurances doit informer le souscripteur éventuel ou l'adhérent éventuel du nom des entreprises d'assurance avec lesquelles il peut travailler et travaille effectivement [...] Il informe également le souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel sur le ou les contrats qui seraient les plus adaptés à ses besoins »³.

C'est l'une des plus anciennes professions du domaine maritime, et elle trouve sa source dans l'Edit de décembre 1657 rédigé sous Louis XIV⁴.

En effet, Il y avait deux catégories de courtiers jusqu'en 1978 : les courtiers jurés jouissant d'un certain monopole et les courtiers libres. En France, le courtier d'assurances maritimes dit « courtier juré », était un officier ministériel nommé par le chef de l'État, mais leur statut fut modifié par une loi du 1^{er} juillet 1978⁵.

Malgré la suppression par les lois du 29 avril et du 18 mai 1991 de toute la profession à caractère privilégié, les courtiers jurés se sont maintenus dans le Code de commerce avec trois autres catégories de courtiers à monopole. Il existe également des courtiers-grossistes qui eux, conçoivent des produits d'assurance pour les assureurs qui leur en délèguent la gestion. Mais nous nous intéressons au courtier d'assurances maritimes.

Les courtiers d'assurances maritimes sont depuis des commerçants libres et leur rôle est d'assurer la couverture des risques auprès des compagnies d'assurance pour le compte des chargeurs et des transporteurs. Le courtier est donc, en principe, le mandataire de l'assuré qu'il représente auprès de l'assureur.

Il n'est plus obligé de prêter serment comme par le passé. C'est d'ailleurs en ces termes et la main droite levée vers Dieu que les courtiers jurés prêtaient serment devant le président du Tribunal de commerce : « *Je jure de remplir avec honneur et probité les devoirs de ma*

³ Note : voir égal. art. R. 511-2, I, 1^o du code des assurances.

⁴ Ordonnance 14 Novembre 1835 qui fixera définitivement l'activité des Courtiers Maritimes.

⁵ Ancien art. 77, nouvel art. L. 131-1 C com., Loi n° 78-1170 du 16 décembre 1978 portant modification du statut des courtiers d'assurances maritimes.

profession de courtier juré d'assurances maritimes »⁶. N'empêche qu'il reste tenu par certaines obligations précontractuelles inhérentes à son statut de commerçant mandataire.

Notons qu'une obligation précontractuelle se définit comme une obligation née lors des pourparlers. Elle naît souvent de façon informelle en vue de la conclusion ultérieure d'un contrat, ou d'une convention plus formelle. Cependant, cette obligation précontractuelle fait déjà naître des engagements à la charge des parties⁷.

En matière de courtage d'assurances maritimes on retrouve les obligations précontractuelles d'information, de conseil et de mise en garde. Ces obligations constituent le fondement même de l'activité du courtier et tout manquement à l'une d'entre elle, peut ainsi donner lieu à la mise en œuvre de la responsabilité civile professionnelle de ce dernier.

Ainsi, les juges devront toujours chercher à savoir si l'intermédiaire d'assurance a fait le nécessaire pour éclairer au mieux le consentement de l'assuré et cela, à chaque fois que l'assuré se plaint de l'inadéquation du contrat à ses besoins exprimés lors de la conclusion du contrat.

Les obligations précontractuelles procèdent de l'essence même de la profession d'intermédiaire d'assurances, et cet état de fait n'a cessé d'alimenter l'œuvre doctrinale. Par ailleurs, les tenants actuels de ce débat scientifique constatent à l'unisson le renforcement incessant des obligations précontractuelles du courtier d'assurances et, corrélativement, l'aggravation constante du régime des responsabilités et des sanctions qui s'y attachent.

Aussi, au regard des développements remarquables qui ont déjà émaillé bien des réflexions, l'ambition assignée à la présente étude est modeste : systématiser et actualiser, le cas échéant dans une perspective critique, les solutions traditionnellement reçues. Cette entreprise et sa vocation critique seront tout particulièrement inspirées par le constat — globalement réjouissant — d'un assouplissement du régime de la responsabilité de l'intermédiaire d'assurances, lequel régime avait atteint, jusqu'alors, son paroxysme. Ce recul paraît avoir été guidé par cette volonté du législateur, de vouloir surprotéger le consommateur (le preneur) d'assurance. Si ce courant devait s'affermir, les courtiers d'assurances maritimes n'auraient plus ni à pallier ni à anticiper les conséquences de la négligence inexcusable de leurs clients.

Dès lors, le problème qui doit retenir toute notre attention est celui de préciser l'ensemble des obligations précontractuelles et la mise en œuvre de la responsabilité du courtier d'assurances

⁶ Extrait du registre des actes de prestations de serments des officiers ministériels.

⁷ G. Cornu, Vocabulaire des termes juridiques, P. 110-111.

Obligations précontractuelles et responsabilité du courtier d'assurances maritimes.

maritimes, les évolutions récentes relatives à ces obligations précontractuelles ainsi que du régime de la responsabilité du courtier d'assurances.

Il apparaît ainsi nécessaire d'envisager les obligations précontractuelles du courtier d'assurances maritimes, comme préalable (première partie) dont la violation et/ou l'inexécution entraîne la mise en œuvre de la responsabilité de celui-ci (deuxième partie).

PARTIE I : LES DIFFERENTES OBLIGATIONS DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES

Le courtier d'assurances maritimes est le mandataire de ses clients ; ces derniers peuvent être des armateurs ou des chargeurs. A ce titre, il est chargé de négocier, auprès des compagnies d'assurances, les risques liés à l'expédition maritime. Il s'agit des risques corps de navire, des risques faculté et de la responsabilité civile professionnelle des armateurs. D'une manière générale, son action est déterminante car elle a pour but d'accompagner le client avant, pendant et après la souscription à la police d'assurance. Ces étapes sont certes aussi importantes les unes que les autres, mais la phase précontractuelle reste de loin, la plus déterminante. En effet, si un client se paie les services d'un courtier, c'est parce qu'il compte sur l'exercice d'un soin et d'une compétence raisonnable. Le courtier a donc une grande responsabilité envers son client puisqu'en cas de sinistre, il pourra engager sa responsabilité dans l'hypothèse où les pertes ne sont pas prises en charge dans la police d'assurance. Ainsi, l'intermédiaire d'assurance doit respecter certains impératifs pour sa propre protection mais surtout par conscience professionnelle.

De façon classique, Les obligations précontractuelles du courtier d'assurances maritimes sont l'obligation d'information (chapitre 1) et le devoir de conseil et de mise en garde (chapitre 2).

CHAPITRE 1 : L'OBLIGATION D'INFORMATION

Il n'est plus question d'une simple obligation d'information, mais plutôt de l'exigence de transparence dans la délivrance de l'information (section 1) et cette exigence se traduit à la fois sur la rémunération et dans la prévention des conflits d'intérêts (section 2).

Section 1 : L'exigence de transparence dans l'obligation d'information.

Le mot information vient du Latin "*informare*"⁸ qui signifie "donner forme à" ou "se former une idée de". Plusieurs sens en découlent, mais celui qui nous intéresse c'est l'action de renseigner ou de porter un événement à la connaissance d'une personne ou d'un public. Au cours de ces dernières décennies s'est manifesté la création puis le développement d'une obligation d'information à la charge du courtier d'assurances maritimes. Cette obligation fait « *partie intégrante des données du droit positif des contrats* »⁹. En effet, la conclusion du contrat d'assurance obéit aux conditions de droit commun avec d'une part, le débiteur de l'indemnité d'assurance qui est l'assureur et d'autre part, son créancier qui est l'assuré. Le courtier, n'est pas partie au contrat bien que jouant un rôle important dans sa conclusion. Toutefois, il est soumis à un certain nombre d'obligations prévues par la loi. Cela traduit l'expression d'une volonté générale de transparence et de loyauté contractuelle exprimée par le législateur dans le but de garantir les droits du consommateur qui n'est autre que son mandant.

Paragraphe 1 : Une obligation d'information objective et spécifique

La doctrine classique enseigne que le courtier d'assurances est tenu d'une obligation d'information¹⁰. Et d'un point de vue réglementaire, cette obligation tire son origine dans l'article L. 520-1 du Code des assurances qui dispose en ces termes : « *Avant la conclusion d'un premier contrat d'assurance, l'intermédiaire mentionné à l'article L. 511-1 doit fournir au souscripteur éventuel des informations relatives notamment à son identité, à son immatriculation et aux procédures de recours et de réclamation, ainsi que, le cas échéant, à l'existence de liens financiers avec une ou plusieurs entreprises d'assurance* ». En effet, la loi

⁸ Le Grand Robert.

⁹ M. FABRE-MAGNAN, *De l'obligation d'information dans les contrats*, L.G.D.J 1992 et Ph. Le TOURNEAU, *Droit de la responsabilité et des contrats*, Dalloz Action 2002-2003.

¹⁰ R. Rodière et P. Lureau, *Assurance maritime*, n°74.

impose aux intermédiaires d'assurances une obligation d'information précontractuelle conséquente et dresse une longue liste des informations que ce dernier doit communiquer à son client. L'assureur est donc obligé de communiquer au preneur d'assurance, toutes les informations destinées à éclairer son consentement. Ces mêmes dispositions existent aussi dans les usages du courtage d'assurances maritimes et des transports¹¹. Elles précisent que l'entreprise d'assurance doit informer le courtier de tout événement susceptible de modifier le cours du contrat ou son droit à commission afin que ce dernier prévienne son client à son tour. Ces informations doivent porter sur le courtier lui-même, le producteur du produit ou du service c'est-à-dire l'assureur et s'ils existent, les liens et les relations entre ces derniers (financier, exclusivité, rémunération). Il doit également préciser son nom ou sa dénomination sociale et son adresse professionnelle, son numéro d'immatriculation au registre de l'Orias¹², ainsi que les moyens permettant au client de vérifier l'immatriculation (les coordonnées des autorités de contrôle). Les procédures de réclamation, et même les modalités de sa mission doivent être connues. Ces informations varient selon le degré d'indépendance du distributeur et contribuent à instaurer une certaine transparence dans sa relation avec le client. Cette mission d'assistance et de suivi de la clientèle consistera aussi pour le courtier à se tenir personnellement informé de tout changement susceptible de modifier la situation de l'assuré, la nature du risque, ou de rendre la couverture d'assurance incomplète ou encore inadaptée. Le législateur va jusqu'à considérer qu'« *il n'y a pas d'obligation absolue du client, qui utilise un courtier, d'examiner la police d'assurances quand il la reçoit, pour vérifier si ses instructions ont été ou non suivies* »¹³. Cela montre à quel point il est impératif pour le courtier de respecter cette obligation puisque par la suite, ce sera un élément important pour déterminer ou non, sa responsabilité en cas de litige.

Aussi, l'obligation précontractuelle d'information s'inscrit également dans le cadre général de la protection du consommateur même si le droit des assurances a emboîté le pas au droit de la consommation en la matière. En effet, ce n'est que depuis la loi n° 92-60 du 18 janvier 1992 sur la protection du consommateur devenue article L. 111-1 du Code de la consommation que « *tout professionnel, vendeur de biens ou de prestations de services,*

¹¹ Annexe 1 : les Usages du courtage d'assurance maritime et Transports, Circulaire du SSFAMT (Syndicat des Assureurs Maritimes de France), 04.10.82 - [<http://www.assureursmaritimesdefrance.com/index.php/usages.html>].

¹² Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, [<https://www.orias.fr/>].

¹³ C. SCAPEL et J. BONNAUD, *Revue de droit commercial, maritime, aérien et des transports* 1995, [<https://fr.slideshare.net/rabahparadise2/courtier-dassurances-maritimes-24048440>].

doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du service »¹⁴. Pour rappeler un principe général et d'« ordre public »¹⁵ qui pèse sur tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de services. Une fois la vente réalisée, l'intermédiaire d'assurances doit fournir les informations prévues à l'article L. 520-1 du Code des assurances préalablement à la conclusion des contrats. Notons qu'il s'agit des mêmes informations que celles exigées par le Code de la consommation.

Par ailleurs, avec le développement des nouvelles technologies, il arrive que les courtiers communiquent à distance avec les preneurs d'assurances (visioconférence, appels VoIP). Mais si le mode de communication utilisé ne permet pas la transmission des documents écrits et que le futur souscripteur souhaite malgré tout conclure le contrat immédiatement, le législateur prévoit certains aménagements quant aux modalités de transmission desdites informations afin de garantir une certaine transparence dans le processus. En effet, le courtier devra transcrire l'intégralité des échanges sur un support qu'il mettra à disposition de son client aussitôt les échanges téléphoniques terminés.

Ainsi, on remarque l'existence de nombreuses dispositions relatives à l'obligation d'information précontractuelle du courtier d'assurance. Certaines figurent en droit de l'Union européenne¹⁶ et d'autres, dans plusieurs autres disciplines du droit interne français¹⁷. Et il apparaît que la finalité de cette démarche législative est de rééquilibrer la relation contractuelle entre le professionnel prestataire de services c'est-à-dire le courtier d'assurances débiteur de l'information, et le consommateur créancier de cette obligation¹⁸.

¹⁴ Loi 92-60 1992-01-18 art. 2 al. 1 *Anc.* Renforçant la protection des consommateurs.

¹⁵ Article L.111-8 du Code de la consommation.

¹⁶ Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs,

[<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000024831453&categorieLien=id>].

¹⁷ Loi n°92-60 du 18 janvier 1992 renforçant la protection des consommateurs et décret n°2014-1061 du 17 septembre 2014 relatif aux obligations d'information précontractuelles et contractuelle des consommateurs et au droit de rétractation.

¹⁸ Article L.111-8 du Code de la consommation.

¹⁸ Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs,

[<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000024831453&categorieLien=id>].

¹⁸ Loi n°92-60 du 18 janvier 1992 renforçant la protection des consommateurs et décret n°2014-1061 du 17 septembre 2014 relatif aux obligations d'information précontractuelles et contractuelle des consommateurs et au droit de rétractation.

¹⁸ Y. LAMBERT-FAIVRE, *Droit des assurances*, 11ème éd. 2001, n° 126.

Cependant, n'oublions pas que le courtier d'assurances n'est qu'un intermédiaire. De ce fait, il ne fait pas partie du contrat d'assurance. Ainsi, il est tenu de mettre en place une convention de courtage¹⁹ avec le preneur d'assurance pour prouver l'existence du mandat et donc de la légitimité de ses actions dans ses rapports avec le souscripteur. Il doit aussi lui délivrer une fiche d'information qui détaille toutes les informations fournies afin de respecter son obligation. Le courtier étant un commerçant selon l'article L. 121-1 Code du commerce, aucune exigence n'est requise quant à la forme de ces actes et l'objet est librement déterminé par les parties. Il existe ainsi deux sortes de convention de courtage en assurance. Une convention simple soumise aux usages du courtage, reposant la plupart du temps sur des accords pris sans formalisme. Et, une convention écrite et détaillée qui correspond aux risques très importants à l'exemple de ceux qu'on rencontre en matière de transport maritime. Ici, assurés et courtiers préciserons la nature, l'objet et les modalités de leurs rapports dans un document plus formel dont les dispositions auront la priorité sur celles non impératives existant en droit commun.

Pour les courtiers syndiqués, s'ajoutent les obligations du code moral²⁰ qui elles aussi consacrent cette activité au service de la clientèle en précisant que l'activité du courtier d'assurances existe d'abord et avant tout, pour satisfaire les besoins de l'assuré qui représente ici sa clientèle. Il ne doit donc jamais délivrer ou cacher des informations dans l'objectif de privilégier les intérêts d'un assureur ou les siens. Le courtier d'assurances n'étant pas parti au contrat d'assurance, c'est grâce à l'existence de cette convention de courtage qu'il pourra véritablement prétendre être lié et à son client et ainsi, exercer son rôle de mandataire en toute légitimité vis-à-vis de la loi²¹.

Par ailleurs, notons que l'article L. 112-2 exige un double formalisme à la charge de l'intermédiaire d'assurances avant la conclusion du contrat. Il s'agit d'une part de l'exigence de la remise d'une fiche d'information sur les prix et les garanties offertes au preneur d'assurance. Les théoriciens trouvent cette fiche assez superficielle puisqu'en réalité, elle n'existe qu'à titre informatif. Dans la pratique, elle reste importante dans la mesure où elle permet au souscripteur de se faire une lecture personnelle de la situation au cas où il souhaite procéder à des comparaisons d'offres sur le marché²².

¹⁹ Annexe 2, Convention de courtage entre courtier et souscripteur.

²⁰ Annexe 3 : Fiche d'information préalable.

²¹ L. SPACCESI, *Le rôle du courtier d'assurance maritime*, Mémoire, CDMT, 2003/2004. P. 39-40.

²² H. Groutel, *La réforme du Code des assurances*, Resp. civ. et assur. Février 1990, chron. 3.

D'autre part, le courtier doit aussi remettre un exemplaire du projet de contrat et de ses pièces annexes sous la forme d'un document appelé notice d'information. Cette notice doit décrire dans les détails, les garanties et exclusions fournies ainsi que les obligations de l'assuré selon l'alinéa 2 de l'article susmentionné. Cependant, la manière de satisfaire à ces exigences soulève quelques inquiétudes notamment au niveau de la remise de la notice. En effet, le courtier aura certes rempli son devoir en soumettant un exemplaire du projet de contrat au preneur d'assurance, mais dans les faits cet exemplaire ne correspond pas forcément toujours aux informations attendues par ce dernier. Selon notre compréhension, le problème se situe non seulement au niveau de la pléthore de documents qui sont remis, mais surtout au niveau du langage très technique utilisé qui en rend la compréhension difficile. En réalité, les articles L.112-2 et R.112-3 du Code des assurances relèvent des insuffisances à ce niveau puisqu'ils ne font qu'exiger la remise des documents au preneur d'assurance. Ce dernier n'étant pas toujours outillé pour déchiffrer le contenu de ces informations, court donc le risque de souscrire en ignorant le contenu réel de la police d'assurance. Il faut donc que la convention de courtage ainsi que tous les autres documents exigés dans cette phase soient rédigés dans un langage moins technique pour en faciliter l'accès à tous²³.

Toutes ces précautions traduisent une fois de plus la vision consumériste prônée par le législateur. On en arrive à une surprotection du preneur d'assurance et cela peut conduire à des effets pervers non désirés d'où l'existence de certaines limites quant à l'étendue de cette obligation d'information. Elle varie en fonction de la qualité des parties en présence, notamment la capacité technique du client à se renseigner lui-même ou non²⁴. Il peut s'agir d'un client habituel qui a déjà souscrit à plusieurs reprises à la même police d'assurance ou alors d'un professionnel du domaine maritime à l'exemple des grandes compagnies d'armateurs tel que Maersk, CMA CGM, MSC etc. Dans ce cas, le courtier ne sera tenu d'apporter des éclaircissements que sur les points que le souscripteur n'est pas en mesure de savoir ou ignore encore malgré son statut ou ses précédentes habitudes. Conformément aux circulaires de la direction des Assurances n° 7502 du 4 octobre 1993 et n°1748 du 14 mars 1984, les assureurs ne sont pas obligés « *de proposer une assurance contre les risques particuliers de tempête, grêle [...] aux industriels réputés capables de discerner les événements contre lesquels ils entendent s'assurer* ». Le message est clair, il s'agit « d'industriels capables de discerner » les risques auxquels ils sont habituellement confrontés en raison de la dimension de leur activité.

²³ S. Yawaga, *Revue générale du droit des assurances*, n°1997-1, 1er janvier 1997, page 83.

²⁴ TGI Dunkerque, 7 déc. 1983, RGAT 1985, p. 133.

Si donc l'assureur n'a pas cette obligation envers le souscripteur, le courtier non plus pourra le prétendre. Partant de cette analyse, les juges de la Cour de cassation ont jugé dans un arrêt que l'entreprise d'assurance « *n'était tenue à aucune obligation particulière de renseignement ou de conseil en ce qui concerne les avantages ou la nécessité d'une telle garantie* »²⁵.

Aussi, un courtier n'est pas obligé de prévenir le client professionnel, sur les risques que peuvent encourir une marchandise destinée à être transportée par voie maritime s'il arrive que les conditions météorologiques ne soient pas idéales pour une telle expédition. Le professionnel doit être en mesure de savoir qu'il expose sa marchandise à certains risques et donc s'attendre à accepter une part raisonnable de l'aléa pour un tel fret. Ces restrictions sont assez réalistes car ce devoir qu'a le courtier à l'égard de son client ne devrait pas se résumer en une assistance totale pouvant octroyer au souscripteur, le droit de s'engager sans examiner la police d'assurance avant de souscrire. En effet, il appartient à toute personne désireuse de souscrire à un contrat d'assurance de faire preuve d'un minimum de diligence en lisant méticuleusement les clauses du contrat pour éviter toutes mauvaises surprises. L'idée est de responsabiliser les preneurs d'assurances un tant soit peu, afin qu'ils prennent au moins le soin de vérifier que les risques qu'ils souhaitent faire couvrir sont bien repris dans les documents qui leur sont soumis pour accord. Il faut qu'ils agissent avec soin surtout lorsqu'ils ont certaines connaissances des risques dans ce domaine. La nature même du transport maritime exige que les acteurs de cette branche soient assez avertis. Par conséquent, le courtier d'assurances maritimes doit bien entendu s'acquitter sérieusement de ses obligations concernant les informations précontractuelles du client, mais il n'est pas tenu de compenser la négligence ou l'erreur la plus élémentaire de ce dernier. C'est pourquoi nous pensons que le degré d'intensité de l'obligation d'information doit être quelque peu atténué. Il faut que les juges considèrent les circonstances exactes de l'affaire, c'est-à-dire qu'ils analysent les compétences réelles et les aptitudes du preneur d'assurance. Cependant, nous verrons plus tard que le désir de protection du consommateur prendra finalement le dessus sur toute autre considération puisqu'avec la directive sur la distribution d'assurances, le législateur est venu renforcer cette obligation. Désormais, aucune différence ne sera faite quant aux aptitudes du client. Que le souscripteur soit professionnel ou non, le courtier d'assurance restera tenu d'une obligation de résultat concernant l'information précontractuelle.

25 Cass. 1re civ., 8 nov. 1994, no 91-12.585.

L'exigence de transparence dans la délivrance de l'information implique surtout une parfaite connaissance des règles et principes liés à l'exercice de cette profession. C'est pourquoi, le courtier d'assurances maritimes a aussi l'obligation de se former de façon continue afin d'être efficace dans sa mission.

Paragraphe 2 : La nécessité d'une formation continue.

Le domaine du courtage d'assurance est très technique, ce qui favorise une constante évolution des règles s'y afférent, surtout pour ce qui concerne les grands risques tels que ceux inhérents au transport maritime. Il est donc nécessaire pour les courtiers, de se former régulièrement afin de rester opérationnels.

Sous la DIA1 (Directive sur l'Intermédiation d'Assurance), les courtiers d'assurances avaient le choix entre suivre une formation initiale et un stage de mise à niveau. Notons que la liste des formations initiales reconnues légalement était fournie par l'Orias. Le stage de mise à niveau était choisi en fonction des spécificités des produits d'assurance vendus, des tâches effectuées et des responsabilités assumées par le courtier. Il appartenait aux sociétés de courtage d'assurer la formation de leurs employés sur les produits, les processus internes et les principales obligations inhérentes à l'industrie du courtage d'assurances maritimes. Aussi, il était nécessaire d'avoir un certain niveau de compétences acquis par formation initiale, avant d'exercer la profession de courtier d'assurance. Cependant, il n'existait pas encore de système régulier de suivi et d'évaluation pour cette formation.

Avec l'entrée en vigueur de la DDA (Directive sur la distribution d'assurance), on assiste désormais à la mise en place d'un système d'évaluation et de suivi des compétences. La formation continue est devenue obligatoire et doit respecter une durée minimum de 15 heures par an et par personne concernée selon l'article L. 511-2 du Code des assurances. Cependant, cette formation à distance est inadaptée aux petites structures selon Bernard ALBENOIT, président du cabinet marseillais Auxilia courtage. Pour lui en effet : « *Il est difficile de réaliser les 15 heures de formation auprès de la même compagnie. Si j'inscris mes cinq collaboratrices le même jour à la même séance de formation, il n'y a plus personne qui travaille au bureau*²⁶ ».

²⁶ Leader Informatique, *Report de la DDA : Quelles sont les nouvelles obligations des courtiers en assurance ?*, [<https://www.leaderinfo.com/fr/actualites/nos-publications/185-report-de-la-dda-queelles-sont-les-nouvelles-obligations-des-courtiers-en-assurance>].

Il faut préciser qu'avant la DDA, seule la formation initiale était obligatoire et la formation continue n'était pas limitée par une durée annuelle.

Au-delà du fait de planifier ce quota horaire de formation, l'enjeu véritable pour les sociétés de courtage est d'avoir la capacité de suivre l'avancement de cette formation continue pour chaque personne. A ce jour, une grande partie des acteurs du secteur ne semblent pas être en capacité de se prononcer sur leur conformité ou non à la nouvelle législation.

En effet, la formation continue ne doit pas viser uniquement les compétences déjà acquises par l'employé ou se limiter à une simple information à transmettre, encore moins aux seuls produits vendus par la société de courtage d'assurance. Elle doit au contraire, constituer un véritable transfert de savoir selon l'ACPR²⁷. Il s'agit concrètement de mettre en place un plan de formation sur la directive afin de veiller continuellement à l'adéquation de la fonction du courtier, aux exigences de la DDA. Cela concerne essentiellement les nouveaux supports répondant aux exigences de la directive (IPID, devoir de conseil, prévention des conflits d'intérêts, etc.). Le but recherché étant que les courtiers d'assurances soient à la hauteur des exigences professionnelles de transparence et d'honorabilité de leurs domaines respectifs²⁸. Cela implique de procéder au recensement des niveaux professionnels de chaque employé et de vérifier l'adéquation de la fonction occupée en conformité avec les exigences de la directive. Il y'a un énorme travail à faire à ce niveau car cela nécessite une nouvelle organisation et une charge de travail supplémentaire pour tous les acteurs de la chaîne. Pour Bertrand de SURMONT, président de la CSCA (chambre syndicale des courtiers d'assurances) : « *Cette formation devra être formalisée et calibrée afin que les intermédiaires puissent justifier être en conformité sur ce point. Nous sommes en train de structurer avec nos partenaires un package "Formation DDA compatible", afin que nos adhérents puissent répondre à leurs obligations. Nous espérons que la transposition autorisera le recours au "e-learning" et aux ateliers à distance* »²⁹.

²⁷Particeep BLOG, *l'Après Directive sur la distribution en Assurance*, 24/07/2019, [<http://blog.particeep.com/analyse-lapres-directive-sur-la-distribution-en-assurance-dda/>].

²⁸ Article L. 322-2 du Code des assurances.

²⁹Aurélie NICOLAS, *Réglementation : ce que la DDA va changer*, l'Argus de l'assurance, n°7521 du 08 septembre 2017, Page 52, [<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/courtiers-cgpi/reglementation-ce-que-la-dda-va-changer.121387>].

Ainsi, la formation continue exigée par la nouvelle directive permet aux courtiers d'assurances d'actualiser leurs compétences métiers et produits, nécessaires à l'exercice de leur fonction³⁰. Trouver la formation la plus adéquate dans ces conditions, peut alors se révéler être un véritable casse-tête. Éric LAMOURET, vice-président du cluster d'assurance Auvergne-Rhône-Alpes, l'expliquait en ces termes dans son interview : « À ma connaissance, les formations dispensées par certaines compagnies ne sont pas forcément complètes, sinon, elles seraient validées et, le cas échéant, certifiées dans le cadre, par exemple, des certifications et habilitations de la Commission nationale de la certification professionnelle (CNCP), ce qui serait valorisant ».

Chaque domaine de l'assurance étant spécifique, la mise en place de cette formation continue obligatoire de 15h, permet au courtier d'assurances en générale et au courtier d'assurances maritimes en particulier, d'avoir une meilleure connaissance de son domaine. En matière d'assurances maritimes, les courtiers pourront se familiariser davantage avec certaines particularités propres à ce secteur d'activité issues des règles édictées par le Code des assurances³¹ ou encore celles du Code de commerce³². Aussi, ils doivent connaître également les usages de la profession du courtage maritime³³. Dans tous les cas, cette formation obligatoire est une nécessité pour eux dans le sens où elle les prépare à devenir des professionnels soucieux de garantir toute la transparence que requière les textes, dans la délivrance de l'information. Et, cela les conduit à toujours procéder par l'analyse de la situation réelle du client. Tout cela pour emmener les courtiers d'assurance à être de bons guides pour leurs clients et agir dans le respect de la loi. Toute chose qui révèle encore une fois la volonté du législateur qui est de protéger les intérêts des assurés.

Dans la pratique on verra que le courtier d'assurances maritimes est surtout tenu de faire preuve de transparence au sujet de sa rémunération afin de prévenir les conflits d'intérêts pouvant naître.

³⁰ Anna DARCEL, *Ressource humaine et DDA : la formation à tâtons*, l'Argus de l'assurance, n°7598 du 08 septembre 15 mars 2019, Page 41, [<https://www.argusdelassurance.com/les-assureurs/dda-la-formation-a-tatons.143840>]

³¹ Code des assurances, « le contrat d'assurance maritime et d'assurance fluviale et lacustre », Titre VII, chap. I, II, III.

³² Code du commerce, « des courtiers, des commissionnaires, des transporteurs et des agents commerciaux », Titre III, chap. I.

³³ *Code moral des courtiers*, Partie I, A, §7, p.33 ; annexe 4.

Section 2 : La transparence quant à la rémunération et la prévention des conflits d'intérêts

« Il y aura donc plus de transparence pour le prospect à la fois en matière de rémunération, et sur le lien capitalistique entre l'assureur et le courtier »³⁴. Comme le disait Carole Riaux, manager risk management chez Optimind Winter³⁵, lors de l'interview réalisée par Aurélie NICOLAS.

L'obligation d'information dans la directive sur la distribution d'assurance (DDA), est encore plus renforcée dans la phase précontractuelle. A cet effet, l'article 19 de la directive 2016/97 intitulé « *Conflits d'intérêts et transparence* » énumère un certain nombre d'informations que le distributeur d'assurances doit porter à la connaissance du souscripteur, avant la conclusion du contrat d'assurance.

En effet, le courtier doit d'abord préciser la typologie de sa rémunération. Il faut savoir qu'historiquement, sa rémunération se faisait uniquement au travers de commissions perçues directement auprès des assureurs et incluses dans la prime d'assurance. Les courtiers d'assurances maritimes n'avaient donc pas pour habitude de discuter des termes de leurs rémunérations avec leurs clients. Avec l'entrée en vigueur de la DDA et l'évolution de la profession, ils peuvent désormais être rémunérés de plusieurs manières. En dehors du commissionnement, il peut s'agir d'honoraires (règlement fait directement par le client et dans ce cas, ils doivent communiquer le montant ou au moins la méthode de calcul de ces honoraires) ou d'un autre type de rémunération et d'avantages économiques ou encore d'une combinaison de ces différentes méthodes. Le courtier doit ensuite préciser la nature et le cadre de son intervention c'est-à-dire s'il fonde ses conseils sur une analyse impartiale et personnalisée.

Ces mesures sont très importantes, car elles sont garantes d'impartialité. Elles sont édictées afin de ne pas entraver la recherche d'objectivité au cas où la rémunération poserait des problèmes.

Il convient cependant de préciser que cette obligation de transparence dans la délivrance des informations à transmettre telle qu'elle se présente, ne s'applique pas de la même manière aux

³⁴ A. NICOLAS, « Réglementation : ce que la DDA va changer », l'Argus de l'Assurance du 8 septembre 2017, n°7521, P 52, [<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/courtiers-cgpi/reglementation-ce-que-la-dda-va-changer.121387>].

³⁵ Société de conseil et de gestion des risques.

grands risques³⁶. Selon la directive 88/357/EEC³⁷, pour être considéré comme grand risque, il faut la réunion d'au moins deux des 3 critères suivants³⁸ : un bilan supérieur à 6,2 millions d'euros, un chiffre d'affaires supérieur à 12,8 millions d'euros, et un nombre de salariés supérieur à 250. Il en va de même pour les clients professionnels qui sont définis comme des personnes physiques ou morales ayant de l'expérience, des connaissances et une certaine expertise. Des compétences qui leur permettent d'évaluer correctement les risques et prendre seul des décisions au sujet des couvertures d'assurances les mieux adaptées à leurs besoins. Ainsi, les courtiers d'assurance grands risques, ne sont pas tenu d'informer leurs clients professionnels de la rémunération qu'ils perçoivent de la part de l'assureur. C'est plutôt au client d'en faire la demande auprès de l'intermédiaire qui n'est pas tenu d'y répondre. Cependant, notons que le devoir de transparence quant à la rémunération perçue (paragraphe 1) permet de prévenir les éventuels conflits d'intérêts (paragraphe 2) qui pourraient surgir dans la relation qu'entretien le courtier d'assurances avec le porteur de risques.

Paragraphe 1 : La nécessité d'une information transparente sur la rémunération du courtier.

L'industrie du courtage d'assurance a souvent besoin d'accéder à du capital afin de pouvoir financer ses opérations, ce qui n'est pas interdit. Toutefois cette forme d'investissement doit se faire dans la transparence totale selon l'article L. 521-2 du Code des assurances.

En principe, le devoir de transparence pour le courtier d'assurances n'exclut pas qu'il détienne des liens capitalistiques avec une société d'assurance à condition d'en informer son client (l'assuré) par écrit et au début de leur relation d'affaire.

³⁶ A. ARBANE, T. HOANG Dieu, *la DDA et les nouvelles règles en matière de distribution d'assurances*, Séfi 2019, Primento, P. 35 [<https://fr.scribd.com/read/445699778/La-DDA-et-les-nouvelles-regles-en-matiere-de-distribution-d-assurances-Analyse#>].

³⁷ Deuxième directive 88/357/CEE du Conseil du 22 juin 1988 portant coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant l'assurance directe autre que l'assurance sur la vie, fixant les dispositions destinées à faciliter l'exercice effectif de la libre prestation de services et modifiant la directive 73/239/CEE.

³⁸ ADIAL (Association des diplômés de l'institut des assurances de lyon), L'obligation de transparence sur la rémunération, 15/12/2013, [<https://www.institut-numerique.org/1-lobligation-de-transparence-sur-la-remuneration52ae0672aa235#:~:text=L'obligation%20de%20transparence%20mise,situations%20de%20conflits%20d'int%C3%A9r%C3%AAts.&text=La%20directive%20Mifid%20%20retient%20la%20m%C3%Aame%20d%C3%A9finition%20pour%20les%20clients%20professionnels>].

Les articles 17, 18, 19, 20 et 29 de la DDA exigent la remise de l'IPID (*Insurance product information document*)³⁹ au client avant la souscription du contrat. Il s'agit d'un document d'information standardisé dont la remise est désormais obligatoire pour tous les produits non-vie. L'IPID reprend de façon simple les conditions générales du contrat. Il met également en lumière les liens capitalistiques existant entre le courtier et l'assureur. Ces dispositions ont été spécialement prises pour renforcer la protection du consommateur d'assurances. Toutefois, l'activité maritime étant classée dans la catégorie des grands risques, les acteurs de cette branche sont eux-mêmes des professionnels du domaine. C'est pourquoi les dispositions de la DDA limitent le devoir de transparence de l'information en excluant les clients professionnels et les risques accrus parmi lesquelles on retrouve les risques maritimes. La remise de l'IPID se fait toujours avec les mêmes informations. Il faudrait, toutefois, que la demande soit expressément faite par la compagnie d'armateur ou de chargeur qui désire souscrire au contrat d'assurance. Qu'il soit dans le domaine du maritime ou non, le courtier d'assurances n'a pas l'obligation de répondre à la demande du client professionnel.

Il faut préciser que les courtiers qui se prévalent d'une analyse objective du marché⁴⁰ sont tenus d'indiquer au preneur d'assurance le nom de l'entreprise d'assurances ou du groupe d'assurances dont le chiffre d'affaires généré au cours de l'année précédente excède 33% de leur chiffre d'affaires total au titre de leur activité d'intermédiation. L'intermédiaire doit également informer son client de toute participation directe ou indirecte, représentant 10% ou plus de ses droits de vote ou de son capital, détenue par une entreprise d'assurance ou par l'entreprise mère d'une entreprise d'assurance déterminée.

Les courtiers d'assurances doivent aussi mentionner s'ils sont soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs compagnies d'assurance ou non⁴¹.

Toutes ces précautions sont prises afin de permettre au client de connaître les motivations réelles du courtier d'assurances. En effet, la rémunération est un critère important qui prouve l'existence d'une relation d'affaires entre deux personnes (l'assureur et le courtier

³⁹ Annexe 5 : Exemple d'IPID cargo Helvetia, [<https://www.helvetia.com/fr/web/fr/notre-profil/a-propos-d-helvetia/informations/fiches-ipid.html>].

⁴⁰ Catégorie C de l'article L. 520-1, II du Code des assurances.

⁴¹ CFDP Assurances, MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance), *Le guide DDA, « la DDA et vous »,* [https://www.hiscox.fr/sites/france/files/legacy_static_files/france/wp-content/uploads/2018/02/cfdp-guide-dda-a5-client-dec2017-v2-1.pdf].

d'assurances). En percevant cette rémunération de la part de l'assureur, le courtier d'assurances maritimes laisse transparaître qu'il a accompli une prestation dans l'intérêt de celui-ci alors qu'il est censé travailler uniquement dans l'intérêt de l'assuré. On peut ainsi mesurer le degré d'indépendance d'un courtier d'assurances qui perçoit une rémunération de la part d'une compagnie d'assurance. Dans un tel contexte, l'assuré a le droit d'avoir toute l'information afin de pouvoir décider librement et en connaissance de cause de continuer ou non la relation d'affaires.

La rémunération n'est pas la seule source potentielle de conflit d'intérêts, mais elle mérite une attention particulière, car c'est l'un des leviers de motivation les plus importants dans la relation entre le courtier d'assurance et son client. Elle se définit comme « *toute commission, tout honoraire, toute charge ou tout autre type de paiement, y compris tout avantage ou toute autre incitation financier ou non financier, proposé ou offert en rapport avec des activités de distribution d'assurances* », aux termes du point 9 de l'article 2 de la directive sur la distribution d'assurance.

Avant la DIA1, la rémunération ne faisait pas encore partie des informations obligatoires à fournir au client pendant la souscription au contrat d'assurance. Pour autant, cette directive imposait la divulgation de la rémunération et des avantages monétaires sur simple demande du client et pour les contrats dont les primes étaient supérieures à 20 000 €/an (article R. 511-3 du Code des assurances). Pour Roger MAINGUY, directeur général d'April Santé Prévoyance, « *le conseil a de la valeur et donc un prix. Il n'y a pas de raison de trouver "gênant" que le conseil fourni par un courtier soit rémunéré* »⁴². Depuis l'entrée en vigueur de la DDA, le principe est que les courtiers d'assurances doivent faire preuve de plus de transparence en fournissant à leurs clients, la source et la nature de leurs rémunérations. Cela concerne tous les produits d'assurance hors-vie, sans minimum de prime ; ce qui montre la volonté du législateur de poser les bases d'une relation d'affaires basée sur la confiance. Cependant, notons que les courtiers ne sont pas obligés de communiquer les montants des rémunérations lorsqu'il s'agit d'honoraires. En réalité, il n'est pas nécessaire de divulguer les modalités d'une entente de financement ou de prêt, encore moins les détails d'un actionariat. Ces renseignements sont personnels et pourraient être de nature délicate. Il n'est pas nécessaire au consommateur de connaître les détails des modalités du prêt (ou des parts d'actions) pour être informé d'un conflit d'intérêts possible.

⁴² *Ibid* 30.

L'idée est claire, le courtier d'assurance doit faire des choix pour son client sans prendre en compte le contrat d'assurance qui lui est le plus avantageux en termes de rémunération. Il ne doit pas se laisser guider par le gain et dans cette logique, la directive interdit aux distributeurs de prendre des dispositions de rémunération ou de programme incitatif encourageant leurs salariés à recommander un produit afin d'augmenter sa rémunération même si ce dernier ne correspond pas aux besoins du client⁴³. Ainsi pour respecter cette disposition, tous les distributeurs d'assurances doivent adapter leur politique de rémunération à l'égard des assurés et de leurs salariés. Ceci, afin de pouvoir justifier que les schémas de rémunération qu'ils ont adoptés ne sont pas contraires aux intérêts des souscripteurs. Toute chose qui entraîne la remise en cause de certains schémas de rémunération dans leur forme actuelle. En effet, il faut désormais que les distributeurs d'assurance pensent à intégrer des critères sérieux dans leurs politiques de rémunération. Ces politiques doivent leur permettre de démontrer que la rémunération variable ne vise pas seulement un certain volume de vente à atteindre, mais prend surtout en compte les intérêts du client en intégrant des critères qualitatifs en plus des critères quantitatifs. En effet, tout comme la rémunération, les objectifs de vente ne peuvent aller à l'encontre des intérêts des clients en orientant ou stimulant l'action commerciale dans un sens inadéquat. Il faut aussi savoir que le système de rémunération par des commissions n'est pas prohibé en soi, même s'il reste très encadré.

La fourniture de ces informations a pour but de permettre que le client qui souscrit à une assurance auprès d'un intermédiaire soit pleinement conscient de ce que celui-ci tire peut-être un avantage distinct de sa rémunération de base mentionnée dans la proposition de contrat qui lui a été faite. C'est donc un moyen de prévenir les conflits d'intérêts.

Paragraphe 2 : La nécessité d'une information transparente pour prévenir les conflits d'intérêts.

Certaines limites à l'obligation d'information avaient été constatées dans l'application de DIA1. En effet, la rémunération représente un point très important dans la délivrance de l'information, car elle participe à la prévention des conflits d'intérêts. C'est pourquoi, la DDA a instauré l'exigence de transparence dans l'obligation d'information. En réalité, il y'avait beaucoup de lacunes au niveau de la protection des preneurs d'assurance dans l'ancien texte qui se focalisait

⁴³ Particeep BLOG, *l'Après Directive sur la distribution en Assurance*, 24/07/2019, [<http://blog.particeep.com/analyse-lapres-directive-sur-la-distribution-en-assurance-dda/>].

plus sur l'harmonisation des règles relatives à l'intermédiation d'assurances sur l'ensemble des territoires nationaux des Etats membres de l'UE. Et, ces textes ne réglementaient pas assez les obligations des intermédiaires portant sur la transparence envers les assurés. Précédemment, le courtier n'était tenu d'une obligation de transparence que lorsqu'il se prévalait « d'une analyse objective du marché » et qu'il « présentait, proposait ou aidait à conclure un contrat dont la prime annuelle excédait 20 000 euros ». Désormais, cette obligation est généralisée.

En se basant sur la doctrine de l'EOIPA (Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles)⁴⁴, il ressort que les conflits d'intérêts peuvent naître à l'occasion de plusieurs situations. Et, pour permettre la bonne application de ces mesures, les situations potentielles de conflits d'intérêts doivent être expressément décrites. Il peut s'agir d'un contexte dans lequel l'intermédiaire d'assurances privilégie une situation susceptible de favoriser un gain financier pour lui ou de limiter une perte de revenus en défaveur du client. Ou alors d'une situation dans laquelle il décide de promouvoir les intérêts d'un client au détriment de ceux d'un autre. Ou enfin, lorsqu'il perçoit un avantage direct ou indirect d'une autre personne en lien avec la proposition faite à un client donné. Pour être plus claire, il faudrait que le choix soit neutre et formulé dans l'unique intérêt du souscripteur⁴⁵. Il y'a donc conflit potentiel d'intérêts à chaque fois que l'intérêt du client n'est pas formellement respecté ou que les modalités de gestion, d'information ou de conseil dues à ce dernier ne sont pas strictement objectives. Ainsi, selon l'article L.522-1 du Code des assurances, les courtiers d'assurances se doivent de mettre en place des procédures organisationnelles et administratives de prévention, détection et gestion de ces conflits d'intérêts.

Pour détecter les conflits d'intérêts, les courtiers d'assurance doivent faire des évaluations au sein de leur structure respective afin de déterminer qui pourrait être une source potentielle de conflits d'intérêts entre administrateur, associé ou équivalent ou encore les salariés. Pour gérer ces conflits d'intérêts, il faudrait établir une politique de gestion qui prévoit à minima : les critères d'appréciation, les cas de conflits potentiels, les procédures à suivre pour gérer les conflits et éviter de nuire au client, la surveillance séparée des personnes concernées, les

⁴⁴ AEAPP en français ou EIOPA en anglais : L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles, s'appuie sur la Directive 2009/138/CE du Parlement européen et du Conseil dite "Solvabilité II", [<https://acpr.banque-france.fr/europe-et-international/assurances/transparence-du-superviseur>].

⁴⁵ A. ARBANE, T. HOANG Dieu, *la DDA et les nouvelles règles en matière de distribution d'assurances*, Séfi 2019, Primento, P. 45 [<https://fr.scribd.com/read/445699778/La-DDA-et-les-nouvelles-regles-en-matiere-de-distribution-d-assurances-Analyse#>].

mesures visant à prévenir et contrôler, une politique en matière de cadeaux et autres avantages et enfin, la création d'un registre des situations de conflits d'intérêts détectées.

La divulgation doit rester une mesure à n'utiliser qu'en dernier ressort, c'est-à-dire seulement lorsque les dispositifs organisationnels et administratifs mis en place pour prévenir ou gérer les conflits d'intérêts ne sont pas suffisants pour garantir avec certitude que le risque d'atteinte aux intérêts du client sera évité. Il faudra alors divulguer une description précise du conflit d'intérêts, sa nature générale et ses sources, ainsi que les risques présentés pour le client et les mesures prises pour les atténuer.

Notons que la lutte contre les conflits d'intérêt constitue également un point central de la directive Solvabilité 2⁴⁶. En effet, le règlement délégué (UE) 2015/35 de la Commission européenne du 10 octobre 2014 fait également peser sur les courtiers d'assurances, l'obligation de se doter de processus et de procédures efficaces, à identifier les potentielles sources de conflits d'intérêts et à mettre en place des procédures visant à s'assurer que le personnel sait où pourraient apparaître ces conflits d'intérêts, et comment les traiter.

C'est une très bonne idée de prévoir des mesures spécifiques pour prévenir et gérer les conflits d'intérêts en matière de courtage. Cependant, les distributeurs de produits d'assurance non-vie à l'exemple des courtiers d'assurances maritimes, sont un peu laissés pour compte puisqu'ils n'ont pas vraiment d'éléments en dehors des informations sur l'existence de liens capitalistiques avec une ou plusieurs compagnies d'assurance alors que ces informations existent déjà. Ce qui est dommage, car les risques de conflits d'intérêts existent là aussi et cela n'incite pas les intermédiaires à agir au mieux, « de manière honnête, impartiale et professionnelle » selon les propres termes employés par la directive⁴⁷. Toutefois, ce dispositif permet de renseigner une procédure d'information sur la façon dont les courtiers doivent agir en cas de conflits d'intérêts. Il reste donc utile pour ceux qui souhaitent informer spontanément leurs clients sur la façon dont ils gèrent les conflits d'intérêts à condition que ces orientations sont inscrites au sein des conditions générales de courtage et de la convention de courtage. Et cela participe fort bien à l'exigence de transparence dans le respect de l'obligation d'information du courtier d'assurances maritimes.

⁴⁶ Directive 2009/138/CE dite solvabilité II, modifiée par la directive 2014/51/UE du 16 avril 2014 dite Omnibus 2, [<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=OJ:L:2009:335:TOC>].

⁴⁷ E. Can, La Tourmaline, STAFF, *La directive sur la distribution des produits d'assurance et le courtage d'assurance*, octobre 2018, P. 7.

Obligations précontractuelles et responsabilité du courtier d'assurances maritimes.

En plus de l'obligation d'information, le courtier d'assurances a aussi, dans la phase précontractuelle, un devoir de conseil et de mise en garde vis-à-vis de son client.

CHAPITRE 2 : L'OBLIGATION DE CONSEIL ET DE MISE EN GARDE DU COURTIER

Il s'agit de deux obligations distinctes dans la mesure où le devoir de conseil existe depuis bien plus longtemps que le devoir de mise en garde. C'est le cœur même de l'activité du courtier d'assurance maritime (section 1) et pour rester fidèle à la logique de protection de l'assuré, nous verrons que ce devoir a été renforcé au fil du temps (section 2).

Section 1 : L'obligation traditionnelle de conseil et de mise en garde au cœur de l'activité du courtier

La mission de conseil est fondamentale pour le courtier d'assurance puisqu'en réalité c'est par elle qu'on définit son activité. Il doit aider le souscripteur à analyser les polices d'assurances. Il doit aussi déterminer les risques en présences afin d'aider à remplir le questionnaire sur la nature des risques à couvrir. Quant à la mise en garde, elle a récemment été introduite dans le Code des assurances. Elle consiste pour le courtier, à alerter le preneur d'assurance à chaque fois qu'il pense que les intérêts de ce dernier sont menacés.

Le devoir de conseil dépend des informations fournies par le client, mais en cas d'insuffisance l'intermédiaire d'assurances est tenu d'un devoir de mise en garde. Dans les deux cas, le courtier d'assurances maritimes n'a nullement le pouvoir de contraindre l'assuré à opter pour un contrat en particulier. La jurisprudence les analyse sous l'angle d'une obligation de moyens renforcée. En effet, le professionnel doit être en mesure de donner tous les éléments objectifs de choix d'une couverture appropriée aux risques et mettre tout en œuvre pour s'assurer que son client suive ses conseils et prenne en compte ses alertes⁴⁸.

Ainsi nous avons d'une part, le devoir de conseil intrinsèque à la convention de courtage, c'est-à-dire celui qui tire son origine du mandat en vertu duquel le courtier promet une valeur ajoutée dans l'exercice de ses missions (paragraphe 1). D'autre part, nous avons un devoir de conseil extrinsèque à la convention de courtage et qui s'apparente à une mise en garde contre les risques éventuels pouvant intervenir lors de la phase précontractuelle (paragraphe 2).

⁴⁸ Direction des affaires juridiques, *l'obligation d'information dans le contrat d'assurance*, [<http://affairesjuridiques.aphp.fr/textes/lobligation-dinformation-dans-le-contrat-dassurance/>].

Paragraphe 1 : Le devoir de conseil : l'essence du métier du courtier d'assurance.

Le premier rôle du courtier d'assurances est de conseiller ses clients. L'origine de cette obligation ne se trouve pas dans une disposition législative, mais dans un arrêt de la Cour de cassation datant du 10 novembre 1964 : « *le courtier doit être un guide sûr et un conseil expérimenté.* »⁴⁹. Le courtier doit conseiller dans tous les domaines relevant de ses compétences et orienter le plus objectivement possible le client dans ses choix en termes de couverture de risques.

Selon une jurisprudence constante née avant l'entrée en vigueur de la loi du 15 décembre 2005, qu'il soit maritime ou non, le courtier d'assurances doit aider son client à analyser ses besoins de couverture et le conseiller sur l'étendue des garanties offertes⁵⁰. En effet, respecter le devoir de conseil signifie concrètement que ce dernier doit faire les démarches nécessaires pour s'informer avec précision sur les risques pour lesquels son client souhaite prendre une garantie. Il doit faciliter la conclusion d'un contrat couvrant lesdits risques et prendre en compte les besoins, attentes, capacités et surtout les qualités du souscripteur. Il s'agit du cœur même du métier de courtier au regard de la spécificité de cette mission. Le courtier doit tout mettre en œuvre pour fournir un conseil approprié à la situation de son client et lui proposer un contrat « adapté » aux besoins de celui-ci. L'intermédiaire d'assurances est ainsi « *tenu d'un devoir de conseil sur les caractéristiques du produit d'assurance qu'il pose et leur adéquation avec la situation personnelle et les attentes du client* »⁵¹. En effet, le courtier ne vend pas directement des contrats d'assurances à ses clients, mais les aide plutôt à en acheter. Son devoir de conseil est donc essentiel puisque contrairement aux autres intermédiaires, il apporte une certaine valeur ajoutée à chacune de ses prestations. Il a surtout, une très bonne connaissance du marché de l'assurance, et se tient informé de ses évolutions. Selon la FFA (Fédération Française d'assurance), il est également amené à innover en concevant des contrats sur-mesure pour répondre à des demandes particulières. Cependant, la formulation tel que présentée par la jurisprudence a ouvert subtilement la voie à de nombreuses interprétations d'où la naissance d'incertitudes quant à la forme que devrait prendre cette obligation. Selon Christophe PARDESSUS, directeur juridique et sinistres chez Marsh : « *en théorie, 100% des dossiers de responsabilité civile professionnelle sont liés à un défaut de conseil [...] L'obligation d'être "un*

⁴⁹ Civ. 1re, 10 novembre 1964, pourvoi n° 62-13411.

⁵⁰ CA Paris, 7e ch., sect. A, 10 janv. 2006, n° 04/14713.

⁵¹ Cass. com., 13 avril 2010.

conseil sûr et expérimenté" découlant de l'arrêt de la Cour de cassation de 1964 est tellement large qu'elle pourrait justifier tous les cas de mise en cause »⁵². C'est par exemple le cas dans un arrêt de la Cour d'appel de Versailles du 10 mai 1988. Le juge a reproché aux courtiers d'assurances maritimes de n'avoir pas attiré l'attention des assurés sur les procédés dont ils disposaient pour interrompre la courte prescription dont les assureurs avaient pu ultérieurement se prévaloir. Au fil du temps, les mêmes conclusions ont été approuvées dans d'autres affaires à l'exemple de l'arrêt de la Cour de cassation du 5 février 1991⁵³.

En général, les sociétés de courtage mettent des lettres de mission, appelées encore recueils de besoins, à la disposition des futurs souscripteurs. Il s'agit de documents regroupant la plupart des besoins exprimés par ces derniers, qui aident à identifier, voir centraliser leurs besoins habituels. Nous pensons que cette pratique représente un danger pour les intérêts du client puisque chaque prestation de conseil doit être unique et dépend très souvent des spécificités du produit à assurer. Or, se référer à ces lettres de mission, diminue l'efficacité du conseil susceptible d'être fourni. Le but est d'orienter les choix de l'assuré en opportunité et en faveur de ses intérêts. L'intermédiaire d'assurance doit en tout état de cause, défendre les intérêts du souscripteur et lui prodiguer tous les conseils que lui inspirent ou doivent lui inspirer la conclusion et l'exécution du contrat en présence⁵⁴. N'oublions pas que le client a entièrement confiance en son courtier et « *le considère comme ayant les connaissances qui lui font défaut pour gérer au mieux ses intérêts et assurer dans les meilleures conditions la couverture des risques considérés* »⁵⁵. Il exerce tous les jours sur le marché de l'assurance, c'est donc à juste titre qu'il représente un personnage clé pour son client, car il maîtrise le terrain (les pièges à éviter, les meilleures couvertures possibles). En gros, il a toutes les aptitudes pour mener un dossier depuis sa création (étude des risques, établissement de la police et des certificats d'assurance) jusqu'à son terme, tout en suivant son évolution. Néanmoins, cette obligation de conseil n'est pas illimitée.

D'abord, il existe une limite objective qui trouve son fondement dans le principe de bonne foi imposé par l'article 1134 alinéa 3 du Code civil. En effet, le client a aussi le devoir de renseigner son courtier, car sans les informations données par lui, l'intermédiaire d'assurances ne peut pas connaître ses besoins, encore moins le conseiller utilement. Dans ce contexte, le courtier ne

⁵² E. Bernard, *Argus de l'Assurance, le devoir de conseil des intermédiaires, Un contentieux en inflation*, 11 Septembre 2016, n°7231 p.58.

⁵³ DMF 1991, P.292.

⁵⁴ V. not. *Encycl. Dalloz, Rép. dr. com., vo Assurances maritimes*, no 56 s.

⁵⁵ CA Paris, 14 avril. 1962, RGAT 1965, p. 175.

sera pas poursuivi en cas de fausses déclarations. Il ne commet pas non de faute s'il ne vérifie pas l'exactitude des déclarations effectuées par le client lors de la souscription⁵⁶. Il en est de même s'il n'enquête pas sur l'activité exacte de l'assuré dans le cas où aucun sinistre ne lui avait précédemment révélé l'existence de cette activité⁵⁷.

Ensuite, il existe une limite subjective dans la mesure où le contrat d'assurance est un contrat conclu *intuitu personae*. Le devoir de conseil doit ainsi s'apprécier en fonction de la situation personnelle (capacités personnelle et professionnelle) du preneur d'assurance. Le fait que la personne assurée soit un professionnel peut influencer l'orientation du conseil à fournir puisque par définition, un client professionnel sera toujours plus compétent qu'un simple consommateur sur des questions techniques. Devant les juges, l'intensité du devoir de conseil sera donc appréciée au regard du caractère "profane" ou non de l'assuré. Et sur ce point, la jurisprudence est plus sévère à l'égard des clients professionnels que des clients "profanes". Le courtier n'est pas ainsi tenu de conseiller le souscripteur lorsque celui-ci est en mesure de connaître les conditions précises du contrat, à la simple lecture de la police et de l'avenant qu'il signe⁵⁸. La jurisprudence opère très souvent une appréciation *in concreto* des connaissances de l'assuré en cherchant à savoir si celui-ci avait effectivement les compétences nécessaires lui permettant d'apprécier les risques spécifiques encourus. Toutefois, les juges considèrent que les grands transporteurs et acteurs du domaine maritime ont une compétence juridique à peu près égale à celle de leur courtier conseil. Toute chose qui empêche ces clients professionnels de se prévaloir par la suite d'un manquement aux obligations de conseil et de mise en garde de leur intermédiaire d'assurances. Malheureusement, il n'est pas rare de rencontrer des professionnels du domaine maritime qui ne maîtrisent pas grand-chose en matière d'assurance. Il faudrait peut-être relativiser à ce niveau et trouver un juste milieu puisque rappelons-le, le devoir de conseil constitue l'essence même de la mission du courtier d'assurances. Un souscripteur, aussi averti qu'il puisse être, ne peut pas avoir autant d'expertise qu'un courtier sinon à quoi servirait ces professionnels ?

En outre, l'obligation de conseil reste limitée par le cadre défini de l'opération d'assurance lors de la phase précontractuelle. Par exemple, s'agissant de la rédaction des conditions particulières d'un contrat prévoyant la garantie d'un navire de plaisance pour une traversée maritime, le

⁵⁶ Cass. Crim., 8 août 1989, no 88-82.417, RGAT 1989, p. 908 ; Cass. 1re civ., 30 sept. 1997, no 95-16.106, RGDA 1997, p. 1072.

⁵⁷ Cass. 1re civ., 28 mars 2000, no 9719.225, RGDA 2000, p. 605.

⁵⁸ Civ. 1re, 13 mai 2003, n° 00-15.266.

distributeur d'assurance ne sera pas inquiété s'il ne met pas le souscripteur en garde au sujet de la nécessité de posséder un certificat de navigabilité conforme à la réglementation maritime, au moment de la rédaction puisqu'en l'espèce, cela ne fait pas partie de sa mission⁵⁹.

Enfin, le courtier d'assurances ne peut pas être déclaré responsable lorsque le sinistre est d'une telle ampleur qu'on ne pouvait le prévoir lors de la signature de la police d'assurance. Nous prenons le cas d'une société de bricolage qui à la suite d'un incendie ayant causé d'énormes dégâts, avait demandé à son assureur de prendre en charge le sinistre, sauf que ce dernier avait atteint son plafond en termes de garantie. La société de bricolage avait donc assigné son assureur pour « *manquement à son obligation de mise en garde, arguant du fait que le professionnel aurait dû attirer son attention sur le risque de couverture insuffisante des sinistres du fait du soi-disant faible plafond de garantie* ». La Cour de cassation quant à elle, a considéré qu'il appartenait certes au professionnel d'assurances d'éclairer de manière générale son client sur les risques d'insuffisance de garantie mais, qu'en l'espèce, « *une situation aussi alarmante ne pouvait, 2 ans plus tôt entrer dans les prévisions de l'agent général au titre des risques normalement et raisonnablement concevables* »⁶⁰.

S'il y'a une autre obligation à la charge du courtier pendant cette phase précontractuelle, c'est d'être assez vigilant pour prévenir son client s'il estime que les intérêts de ce dernier sont menacés.

Paragraphe 2 : L'obligation de mise en garde : entre l'information et le conseil

L'obligation de mise en garde a été créée par la jurisprudence au milieu des années 90. Au départ, son champ d'application était limité à l'assurance emprunteur (crédit bancaire), mais elle s'étend désormais à tous types de contrat d'assurance et donc au domaine maritime. En effet, elle a été introduite dans le Code des assurances par la loi du 30 janvier 2009⁶¹.

A mi-chemin entre l'information et le conseil, cette nouvelle obligation s'inscrit une fois de plus dans la volonté du législateur de protéger le consommateur d'assurances. L'objectif visé

⁵⁹ Cass. 1re civ., 2 juill. 2002, no 99-14.765, Bull. civ. I, no 178, p. 155, RGDA 2002, p. 689.

⁶⁰ Civ. 2, 29 mars 2006, n° pourvoi 05-11147.

⁶¹ Loi n° 2009-106 du 30 janvier 2009 portant sur la commercialisation des produits d'assurance sur la vie et sur des opérations de prévoyance collective et d'assurance.

est d'alerter celui-ci sur les risques de signature d'un contrat qui ne répond pas à ses besoins réels.

Le devoir de mise en garde s'applique avant la conclusion du contrat, et donc fait partie des obligations précontractuelles du courtier d'assurances maritimes. Pour cause, l'intermédiaire se doit d'informer le preneur d'assurance du changement du contenu de la garantie en cas de nouvelle souscription ou d'éventuelle réduction de celle-ci. Elle doit se faire par lettre recommandée avec accusé de réception selon l'article L. 520-1 du Code des assurances.

D'un côté, le devoir de mise en garde peut être considéré comme une conséquence du devoir d'information. Le courtier d'assurances doit obligatoirement commencer par s'informer sur la situation réelle du souscripteur afin de l'avertir contre les risques qu'il encourt en cas de souscription au contrat. La décision rendue le 8 mars 2006, par les juges de la Cour de cassation, illustre bien cette exigence supplémentaire puisque les garanties de l'assuré se trouvaient réduites suite à un changement de police. Dans cette affaire, l'intermédiaire d'assurances était en faute, car il n'avait pas informé l'assuré des risques encourus.

D'un autre côté, l'obligation de mise en garde diffère du devoir de conseil dans la mesure où elle consiste à indiquer l'action à accomplir en précisant s'il y'a ou non une urgence afin que le bénéficiaire puisse préserver ou acquérir un droit. Elle ne comporte pas de jugement de valeur sur l'opportunité qu'il y'a à souscrire ou non à la garantie. L'article L. 112-2 du Code des assurances oblige certes l'assureur à remettre une notice d'information au preneur d'assurance afin de l'éclairer sur le contenu de la garantie, mais aucune disposition légale ne l'obligeait à l'alerter sur les risques de souscription avant la légalisation récente du devoir de mise en garde. Ainsi, le distributeur d'assurances peut désormais être condamné à verser une somme équivalente ou supérieure à celle initialement prévue si la proposition de contrat ne correspond pas à la situation réelle de l'assuré, sur simple fondement de l'obligation de mise en garde.

Comprenons donc que cette obligation vise dans une certaine mesure, à atténuer le devoir de conseil puisque le professionnel tenu d'une obligation de mise en garde doit seulement se contenter d'attirer l'attention du client sur les risques liés à sa situation.

Entre le devoir de conseil et l'obligation d'information, le devoir de mise en garde est aussi un impératif que le courtier d'assurance maritime doit respecter lors de la phase précontractuelle. Il devrait donc suffisamment s'outiller afin d'être à la hauteur des attentes de ses clients

lorsqu'on sait que le législateur est très pointilleux sur la question de la protection du preneur d'assurance.

Section 2 : Le renforcement du devoir de conseil et de mise en garde.

Avec la transposition de la DDA en droit français⁶², nous avons encore une fois pu nous rendre à l'évidence de la spécificité du domaine des assurances. En effet, il n'obéit pas aux mêmes règles que les autres secteurs d'activité, d'où l'intervention du législateur pour rééquilibrer la balance surtout du côté de l'assuré. La directive n'a pas fait seulement que renforcer le devoir de conseil qui constitue depuis longtemps le socle même de l'activité du courtier d'assurances maritimes. Elle a aussi imposé à tous les distributeurs de produits d'assurances de se former afin d'être mieux outillés pour faire face à leurs obligations vis-à-vis des preneurs d'assurances.

Notons que législateur demeure fidèle à sa logique protectionniste puisqu'il priorise la vente des produits correspondant le mieux aux exigences et besoins des clients. Et cette vente doit être suivie d'un conseil tellement bien élaboré qu'il perdurera au-delà de la phase précontractuelle.

Ce devoir de conseil renforcé est intrinsèquement lié aux autres dispositions de la DDA à savoir, agir de manière loyale, honnête, professionnelle ainsi que dans le meilleur intérêt des clients. Loin d'être une simple information, le conseil devient une recommandation personnalisée. Il doit donc être formalisé (paragraphe 1) de telle sorte que l'on puisse le tracer (paragraphe 2) en cas de besoin de preuve⁶³.

Paragraphe 1 : La formalisation du devoir de conseil.

Le devoir de conseil a toujours été au cœur de l'activité du courtier d'assurances. C'est en ces termes que Bertrand DE SURMONT, président de la CSCA (Chambre syndicale des courtiers d'assurances), le rappelle : *« la jurisprudence a construit depuis 1960, à l'égard du seul courtier, un devoir de conseil s'apparentant à une quasi-obligation de résultat, eu égard au très haut niveau d'exigence retenu par les tribunaux, que le client est d'ailleurs en droit*

⁶² Ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 relative à la distribution d'assurances.

⁶³ CFDP Assurances, MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance), *Le guide DDA, « la DDA et vous »*, P.24-25, [https://www.hiscox.fr/sites/france/files/legacy_static_files/france/wp-content/uploads/2018/02/cfdp-guide-dda-a5-client-dec2017-v2-1.pdf].

d'attendre »⁶⁴. Leur statut leur imposait déjà une approche personnalisée pour chaque client. L'article L. 132-27-1 du Code des assurances disposait aussi que le distributeur d'assurances devait répondre aux exigences et aux besoins des futurs adhérents. Pour s'aider dans la phase de recueil des besoins de leur client, la DIA1 permettait, en outre, aux courtiers d'avoir recours à des outils informatisés, qu'ils soient fournis ou non par les compagnies d'assurance. Les courtiers étaient aussi tenus d'indiquer les raisons ayant motivé leurs conseils au sujet d'un contrat d'assurance en particulier. De par la structure du droit français, le consommateur était déjà bien protégé, le devoir de conseil étant une notion commune en France.

Avec la transposition de la DDA, entrée en vigueur en 2005⁶⁵, on assiste à un renforcement de l'obligation de conseil afin de favoriser la sécurité des intérêts des assurés. Concrètement, les articles 20 et 30 de la directive précisent la procédure à suivre pour bien conseiller les souscripteurs. L'objectif étant de recueillir les besoins et exigences du client afin de proposer une solution adaptée et cohérente, correspondant aux prospections recueillis préalablement pour justement octroyer une base légale à ce devoir⁶⁶.

En effet, la nouvelle loi oblige le courtier à recueillir les besoins et les exigences du demandeur avant de lui expliquer en détail les raisons pour lesquelles il recommande tel ou tel autre proposition de contrat d'assurance. En réalité, cette loi n'a fait que parachever la jurisprudence car à vrai dire, il n'y a pas eu de changement majeur en dehors du formalisme imposé. Désormais, les échanges entre courtier et souscripteur doivent être consignés par écrit ou sur un support durable, afin d'éviter toute contestation ultérieure. Les intermédiaires ne peuvent faire de propositions de contrat qu'après avoir noté par écrit les exigences de leur client. Ils devront surtout leur faire savoir si leurs propositions sont le résultat d'une analyse de l'ensemble du marché ou s'ils se sont juste contentés d'une étude beaucoup plus restreinte après quoi, le client se fera sa propre analyse en fonction du cas d'espèce. Gardons à l'esprit que l'objectif du législateur en entérinant cette loi, était de formaliser le devoir de conseil afin d'en réduire le contentieux comme le précise l'article L. 520-1 du Code des assurances. Il a certes été harmonisé et formalisé par la nouvelle législation, mais le devoir de conseil des intermédiaires d'assurances reste largement guidé par la jurisprudence antérieure.

⁶⁴ *Ibid* 30, Page 54.

⁶⁵ LOI n° 2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance.

⁶⁶ Particeep BLOG, *l'Après Directive sur la distribution en Assurance*, 24/07/2019, [<http://blog.particeep.com/analyse-lapres-directive-sur-la-distribution-en-assurance-dda/>].

L'article L. 522-5 du Code des assurances issu de la transposition de la DDA en fait mention et la particularité cette fois-ci est que le conseil se subdivise désormais en 3 différents niveaux ayant chacun une finalité et une importance bien distincte. En effet, dans une publication d'octobre 2018 intitulée « *Principes du conseil en assurance* »⁶⁷, l'ACPR (l'Autorité de contrôle jurisprudentiel et de résolution) a fait le point sur le contenu du devoir de conseil du courtier d'assurances tel que décrit dans la nouvelle directive afin d'en permettre une meilleure compréhension. D'abord, notons que le premier niveau de ce devoir de conseil est obligatoire et se rapproche beaucoup de la version initiale de l'obligation de conseil, c'est-à-dire celle que nous avons toujours connue. Pour rappel, il faut que le courtier d'assurances propose à son client un contrat qui correspond le plus possible à ses exigences et besoins. Pour se faire, le distributeur d'assurance doit préalablement à la conclusion du contrat d'assurance, collecter toutes les informations relatives à la situation personnelle du souscripteur afin d'être à même de l'amener à faire le meilleur choix. Au sujet des contrats d'assurance maritimes, le texte de référence en la matière est l'article L. 521-4 du Code des assurances. Et conformément à ses dispositions, le distributeur d'assurances doit formaliser la procédure de délivrance de son conseil. Il faut donc un support écrit, qui ressemble à la lettre d'intermédiation et de conseil chez les intermédiaires d'assurances. Ensuite, vient le deuxième niveau de l'obligation de conseil qui formalise la nécessité d'une recommandation personnalisée à apporter au souscripteur. Ici, le conseil doit être le plus conforme possible, en plus du fait qu'il soit approprié aux besoins et aux exigences du client. Dans la pratique de l'intermédiation d'assurances, il arrive très souvent qu'en raison de leur cohérence avec ses besoins, plusieurs contrats soient proposés au souscripteur et dans ce cas, le distributeur doit lui recommander celui qui, à son avis, est le plus adéquat. Et au regard des dispositions de la DDA, chaque recommandation du distributeur, doit impliquer une comparaison minutieuse des potentiels contrats très proches de ce que le client recherche, pour au final n'en choisir que le meilleur. Pour finir, le niveau trois du devoir de conseil tel que décrit dans la DDA, impose que le choix fait au niveau 2, soit le plus objectif et impartial possible. Ici, la protection et la satisfaction effective du client sont conditionnées par le professionnalisme du distributeur d'assurances. En effet, il ne doit pas choisir de proposer une telle ou une telle autre proposition de contrat d'assurance, sur la base de ses intérêts personnels. Il doit toujours agir en premier lieu pour satisfaire les intérêts de son client et pour cela, son choix doit se baser sur des considérations objectives. Ce dernier niveau du devoir de conseil intervient donc pour compléter le deuxième

⁶⁷ Publications de la protection de la clientèle, ACPR, *Principe du conseil en assurance*, 18/10/2018.

niveau afin que tout profite au consommateur. Le législateur reste fidèle à sa logique en choisissant de renforcer la protection du preneur d'assurance lorsqu'il rajoute ce caractère impartial que doit avoir la recommandation du courtier d'assurance.

Le conseil apporté à l'assuré doit toujours être motivé et adapté à la complexité du contrat d'assurance proposé selon l'article L. 520-1 du Code des assurances. Plus le contrat sera complexe ou le risque élevé, plus le conseil devra avoir des éléments d'information très précis comme fondement et être le plus détaillé possible. Quel que soit le niveau de conseil fourni, il doit toujours être écrit, basé sur les besoins et exigences du souscripteur, en plus d'être motivé.

Le renforcement de l'obligation de conseil pourrait certes sembler à une mesure trop stricte envers les courtiers d'assurances. Toutefois, cela correspond à l'objectif visé par le législateur dans cette directive, qui est de protéger au maximum et de manière harmonisée les consommateurs d'assurances. Nous le verrons dans la seconde partie, et il fallait s'y attendre, ce très haut niveau de protection s'accompagne d'un alourdissement des sanctions du manquement au devoir de conseil.

Comme toutes les autres dispositions prises jusque-là par le législateur, la nouvelle directive protège une fois de plus le souscripteur. Cependant son application nous montre clairement que cette protection profite aussi à l'intermédiaire d'assurances. En vérité, la DDA ne crée pas de nouveaux devoirs à la charge de l'intermédiaire par rapport à ceux déjà consacrés en jurisprudence. En pratique, elle lui profite aussi dans le sens où elle permet de prouver plus facilement le respect de son obligation de conseil à l'égard de son client. Comme ceux du courtier, tous les dires du client apparaissent aussi sur le document et l'intermédiaire sera plus facilement exonéré en cas de litige.

Dans les faits, si l'obligation de conseil est bien respectée par les professionnels lors de la phase précontractuelle, la véritable problématique réside dans sa formalisation durant toute la relation d'affaires. C'est pourquoi il faut veiller à sa traçabilité afin d'éviter les contentieux pouvant en résulter.

Paragraphe 2 : La traçabilité du devoir de conseil.

Les 3 étapes du devoir de conseil clairement posées dans la directive vont nécessiter d'adapter les outils de gestion de la relation client. En étant réglementée, l'obligation de conseil est désormais opposable dans un tribunal⁶⁸.

En effet, l'article L.521-6 du Code des assurances précise que le devoir de conseil doit être délivré par écrit avant la conclusion du contrat. Il doit être matérialisé sous la forme d'un support papier ou d'un support durable et ce support doit respecter les conditions imposées par la législation pour être opposable. Un support n'est dit durable que lorsque son destinataire peut stocker et reproduire à l'identique les informations qui y figurent. Ce sera idéalement un support papier ou un support numérique en format PDF (Portable Document Format). Il peut s'agir également de portails personnels ou d'un espace client sur un site Internet sous réserve du respect de certaines conditions. Dans ce cas, le distributeur devra le notifier par voie électronique en prenant le soin de préciser l'adresse du site Internet ainsi que l'endroit où les informations permettant de justifier le devoir de conseil peuvent être trouvées sur ledit site. Pour précision, la cour de justice de l'Union Européenne considère qu'un lien Internet ou hyperlien renvoyant sur une page web n'est pas un support durable.

L'intermédiaire sera ainsi tenu de recueillir les demandes du client et de caractériser formellement ses besoins pour examiner ensuite si le produit d'assurance qu'il propose est en adéquation avec lesdits besoins et exigences. Le courtier devra alors se servir des informations collectées auprès de son client afin de prouver qu'il a effectivement satisfait à son devoir de conseil. Cette justification peut par exemple se matérialiser par l'utilisation d'un tableau d'adéquation qui reprendrait d'une part, les exigences et besoins du client, d'autre part les garanties et exclusions du produit proposé et enfin, l'adéquation pour chacun de ces éléments.

De façon concrète, on fait référence à l'IPID (Insurance Product Information Document) qui représente un des points clés de la DDA dans le cadre de la délivrance du devoir de conseil. L'avantage avec ce document est qu'il facilite la compréhension de l'assuré au sujet des garanties prévues. Il permet ainsi à ce dernier, de pouvoir comparer plus facilement les offres sur le marché⁶⁹. Selon les professionnels du domaine, « *l'Ipид constitue également un avantage*

⁶⁸ A. NICOLAS, *DDA : les Ipид sont arrivées*, L'Argus de l'Assurance n° 7552 du 20 avril 2018, Page 10, [<https://www.argusdelassurance.com/a-la-une/dda-les-ipид-sont-arrives.128722>].

⁶⁹ Ibid 72, Page 8.

pour les courtiers d'assurances non-vie, dans la mesure où, il met en lumière la garantie ou le service qui se distingue du marché, d'un seul coup d'œil »⁷⁰. L'ACPR préconise que le distributeur d'assurance fasse une lecture dirigée de ce document en présence du client, afin de lui en révéler clairement les principales garanties et exclusions qui correspondent et sont conformes à ses exigences et besoins de couverture de risques. Le tableau d'adéquation dressé pour l'occasion, permettra ainsi de matérialiser le devoir de conseil et de justifier que le conseil délivré par le professionnel est opportun et conforme aux sollicitations du client.

Il faut aussi savoir que cette traçabilité pourra servir en cas de contrôle de l'ACPR ou encore dans le cadre d'un contentieux avec un client. N'oublions pas que nous sommes en matière commerciale et que par conséquent tous les modes de preuve sont autorisés. On pourra vérifier par exemple si le courtier a signé le document prouvant la délivrance du devoir de conseil. On pourra aussi exiger de lui, qu'il envoie le fichier PDF par e-mail avec un accusé de lecture, ou encore demander la preuve du dépôt horodaté du fichier PDF sur le portail ou espace client.

Dans tous les cas, il est impératif de respecter au moins un de ces modes de preuve permettant de matérialiser le devoir de conseil. Retenons bien qu'à défaut de traçabilité, le devoir de conseil sera considéré comme non respecté et cela entraînerait de lourdes conséquences pour le distributeur d'assurances.

⁷⁰Ibid 74.

CONCLUSION PARTIELLE :

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle directive sur la distribution d'assurance (DDA), le courtage d'assurances maritimes comme toutes les autres branches du courtage d'assurances, a subi de véritables changements. Cette directive ne modifie pas les fondements déjà existant et imposés dans la phase précontractuelle, mais elle en renforce fortement les dispositions, toujours dans l'intérêts des preneurs d'assurances.

Le courtier d'assurances maritimes doit toujours respecter ses devoirs de conseil et de mise en garde, ainsi que son obligation d'information, mais cela doit désormais se faire de façon mieux organiser dans la mesure où l'exigence de l'écrit permet de conserver des preuves tangibles qui facilitent la traçabilité des échanges.

Le législateur est resté fidèle à sa logique consumériste, mais implicitement on s'aperçoit que ce renforcement des devoirs d'information et de conseil est loin de couvrir seulement les futurs adhérents au contrat d'assurance. C'est aussi un moyen de protection pour le courtier d'assurances puisqu'à travers la formalisation du devoir de conseil qui reste l'essence de l'activité du courtier d'assurances maritimes, ce dernier s'autoprotège au moyen des éléments de preuve pouvant être désormais générés. Le fait de pouvoir prouver ou non le respect du devoir de conseil profite donc aux deux parties même si à la base, toute l'attention de la DDA était portée sur le souscripteur d'assurance. C'est très important de le souligner, surtout lorsqu'on évoque la question de la responsabilité des intermédiaires d'assurances qui ne cesse d'alimenter des litiges.

PARTIE II : LA RESPONSABILITE DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES

Lors de la souscription de la police d'assurance, le courtier d'assurances maritimes représente son client auprès de la compagnie d'assurance. A ce titre, il peut être emmené à réaliser plusieurs actes importants au nom et pour le compte de celui-ci. D'un autre côté, il touche des commissions de la part de ladite compagnie lorsque l'intermédiation aboutie à la signature d'un contrat d'assurance. Il arrive aussi, qu'à cette occasion, la compagnie d'assurance lui confie certaines tâches. Toute chose qui peut faire penser que le courtier d'assurances représente aussi les intérêts de la compagnie d'assurance, même si en réalité il n'en est rien.

Notons-le, étant le mandataire de l'assuré, la mise en cause de sa responsabilité augmente les chances de l'assuré d'obtenir l'indemnité d'assurance la plus complète possible⁷¹.

Les actes que pose le courtier d'assurances peuvent être très lourds de conséquences sur le plan juridique. En effet, en cas de manquement à ses devoirs de conseil et d'information, il peut être tenu pour responsable. Mais, vis-à-vis de qui ?

Nous verrons que le courtier d'assurances maritimes est certes responsable vis-à-vis du souscripteur (chapitre 1), mais étant le lien entre le souscripteur et l'assureur, il serait également intéressant de voir comment sa responsabilité peut être engagée à l'égard de la compagnie d'assurance, voir même à l'égard des tiers au contrat d'assurance (chapitre 2).

⁷¹ Rôle du courtier ou de l'agent d'assurance [<https://www.askolds.com/actualite-assurance/role-et-obligations-du-courtier-en-assurances/>].

CHAPITRE 1 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER DANS SES RAPPORTS AVEC L'ASSURE : UNE RESPONSABILITE CONTRACTUELLE.

Il sera question ici, d'exposer l'étendue de la responsabilité du courtier d'assurances maritimes dans ses rapports avec l'assuré (section 1) puis, nous verrons les cas de responsabilité relevant de son obligation d'information et de conseil (section 2).

Section 1 : L'étendue de la responsabilité du courtier d'assurances maritimes

Le courtier d'assurances maritimes est le mandataire de ses clients. Il joue un rôle important auprès de l'assuré, car il s'occupe de tout ce qui se rattache de près ou de loin à la police d'assurance. Ses clients lui vouent une telle confiance qu'ils lui lèguent la responsabilité de choisir la ou les compagnies d'assurance qui vont couvrir les risques prévus par la police à souscrire, selon les conditions qu'ils souhaitent. C'est donc naturellement que le manquement à l'une de ses obligations, entrainerait la mise en cause de sa responsabilité.

En tant que mandataire, on sait que le régime juridique de sa responsabilité est celui du mandat salarié. En ce sens nous verrons, le droit commun de la responsabilité du courtier (paragraphe 1) et les cas particuliers d'exonération de sa faute (paragraphe 2).

Paragraphe 1 : Le droit commun de la responsabilité du courtier.

Le courtier est un personnage mixte qui présente plusieurs compétences en tant que professionnel averti. Il peut être à la fois agent, technicien et avocat de son client. Rappelons-le, sa responsabilité est celle d'un mandataire et l'article 1992 du Code civil dispose que « *le mandataire répond non seulement du dol, mais encore des fautes qu'il commet dans sa gestion. Néanmoins la responsabilité relative aux fautes est appliquée moins rigoureusement à celui dont le mandat est gratuit qu'à celui qui reçoit un salaire* ». Il représente l'assuré auprès de l'assureur, et à ce titre il étudie les risques potentiels pour son client et démarche les compagnies d'assurance offrant de meilleures garanties à son mandant⁷². Les sanctions qu'il encourt sont donc celles de la responsabilité civile de droit commun des contrats. Il s'agit du paiement de dommages-intérêts à la hauteur du préjudice subi par l'assuré. Soulignons que la résiliation du

⁷² Cass. 1^{ère} civ., 15 mai 1990 : *Bull. civ.* 1990, I, n° 103.

contrat d'assurance ne met pas fin au mandat du courtier qui demeure mandataire pour tout sinistre survenu avant la prise d'effet de la résiliation du contrat d'assurance⁷³.

Sans même aborder les cas de sa responsabilité pénale⁷⁴ qui concernent aussi le devoir de conseil, il faut remarquer que les litiges sont nombreux en matière de droit commun de la responsabilité du courtier d'assurances maritimes. A titre d'illustration, il est possible pour un courtier de rédiger les conditions particulières de la police d'assurance, en qualité de mandataire de l'assuré, et de les soumettre au visa de l'assureur ou de son agent. Cette signature suffit à elle seule, à conclure le contrat d'assurance par l'effet juridique de la représentation, et cela sans que l'assuré n'ait signé lui-même le document. C'est ainsi que la Cour d'appel de Marseille avait tranché dans un jugement du 2 décembre 1874 : « *quand le mandataire a parlé, la mandant ne peut plus se dédire* »⁷⁵. En effet, le courtier étant reconnu comme le mandataire de l'assuré ; il était inutile que la signature de l'assuré fût apposée au bas de la police dès lors que celle du courtier y apparaissait déjà. Puisqu'il aura agi en vertu de son mandat de représentation, sa responsabilité ne sera retenue que s'il dépasse les missions qui lui sont attribuées. Dans un autre arrêt du 15 mai 1990 la Cour de cassation a pu juger cette fois que « *le courtier [...] agit comme mandataire de l'assuré, dont il se borne à reproduire les déclarations* »⁷⁶.

C'était aussi le cas dans un récent arrêt de la Cour d'appel d'Aix-en-Provence où la responsabilité pour faute du courtier avait été retenue, car ce dernier avait laissé croire aux assurés que « *la valeur d'assurance d'un navire de plaisance était une valeur à neuf, au lieu d'une valeur agréée* »⁷⁷. Le mandataire avait ainsi été sommé d'indemniser ses clients en leur payant la différence entre la valeur assurée et la valeur vénale du navire. Les faits reprochés au courtier d'assurances étaient les suivants : la société April Marine en sa qualité de courtier mandaté par les assurés, avait manqué à son obligation d'information et de conseil à l'égard de ses clients (Monsieur et Madame A). En effet, elle leur avait remis un document précontractuel qui n'expliquait pas la notion de valeur agréée, devenue valeur comme neuve. Le document étant traduit en langue anglaise, cette valeur pouvait être contestée par l'assureur. N'empêche que Monsieur et Madame A avaient été induits en erreur sur l'étendue de la couverture souscrite, car ils avaient opté pour une garantie ne répondant pas réellement à leur besoin qui n'était autre

⁷³ Cass. 1^{re} civ., 18 déc. 2000 : RGDA 2001, p. 146, note D. Langé.

⁷⁴ V. Cass. crim., 8 déc. 1965, DMF 1966. 205 et Cass. 1^{re} civ., 5 févr. 1991, DMF 1991.292, note R. Achard ; Cass. com., 17 juin 1997, navire « Tzigane II », DMF 1997. 783, rapp. J.-P. Rémy.

⁷⁵ *Revue Scapel* 1995, p. 142.

⁷⁶ Cass. civ. 15 mai 1990, *Semaine juridique* 25.7.90.

⁷⁷ Aix, 3^e ch. - 28 juin 2018, navire *claire iii* n° 12/02331.

que la volonté d'acquérir un navire au moyen d'un crédit-bail avec option d'achat. Et, cela nécessitait qu'ils puissent être indemnisés de la valeur d'achat en cas de sinistre. Il ressortait de cette affaire que les assurés avaient été induits en erreur par une faute du courtier dans la mesure où ils avaient cru souscrire à une clause de valeur à neuf, et ce malgré le fait que la clause soit stipulée en des termes clairs et surtout, en français⁷⁸. Il faut donc garder à l'esprit que les courtiers d'assurances maritimes doivent faire « *un effort d'information à réaliser et une attention particulière à accorder à la rédaction des contrats* »⁷⁹, comme le disait Jean-Pierre THOMAS au sujet des clauses de valeur agréée et de valeur à neuf dans un avis du CESAM.

Nous pouvons constater que la jurisprudence est constante à ce sujet. Les devoirs d'information et de conseil constituent des obligations de moyen et non de résultat pour le courtier, et cela a une incidence réelle sur son mandat. S'il survient un litige à la suite d'une souscription à une police d'assurance, on ne pourra retenir la responsabilité de ce dernier que s'il est prouvé que le choix du client aurait été différent s'il avait été correctement informé et conseillé par son courtier durant la phase précontractuelle⁸⁰. En effet, il est responsable de l'inexécution ou de la mauvaise exécution du mandat à l'égard de son mandant. Comme tout mandataire, il doit être capable d'exécuter sans faute la mission qui lui a été confiée par le mandant et répondre des dommages et intérêts qui pourraient résulter de l'inexécution ou de la mauvaise exécution du mandat⁸¹. Les juges également sont clairs à ce sujet, le mandataire ne peut être responsable vis-à-vis de son mandant que lorsqu'il commet une faute en dehors des missions qui lui sont assignées dans l'exercice de son mandat. En revanche, le courtier d'assurances ne répond pas des fautes de son mandant lorsqu'il s'agit de l'établissement, la modification ou la résiliation de la police. Suivant le droit commun, si le mandant est engagé par le mandataire agissant dans la limite de ses pouvoirs (réels ou apparents), le mandataire n'est pas engagé par son mandant.

Par ailleurs, l'article L. 511-1 III du Code des assurances dispose que : « *l'employeur ou mandant est civilement responsable, dans les termes de l'article 1242 du Code civil, du dommage causé par la faute, l'imprudence ou la négligence de ses employés ou mandataires agissant en cette qualité, lesquels sont considérés, pour l'application du présent article, comme des préposés, nonobstant toute convention contraire.* » C'est donc de la responsabilité de

⁷⁸P. NICOLAS, Lamyline, Le Droit Maritime Français, N° 812, 1er avril 2019.

⁷⁹ J.-P. Thomas, Clause de valeur agréée et clause de valeur à neuf, in Navigation de Plaisance et Code des assurances, FFA 2018, [<https://tinyurl.com/y3v2ngoel>].

⁸⁰ La responsabilité du courtier d'assurances (1ère partie), [<https://www.cpe-credit.com/blog/responsabilite-courtier-assurance/>].

⁸¹ C. civ., art. 1991.

l'assuré qui estime avoir été mal informé et/ou mal conseillé par son courtier, de démontrer la faute de ce dernier, d'établir qu'il a subi un dommage et surtout de montrer qu'il y a un lien de causalité entre le manquement et le dommage. Ainsi, le fait de manquer à l'une de ses obligations de conseil ou d'exacte information peut constituer l'une de ces conditions⁸². Il en a été ainsi dans un arrêt de la Cour de cassation jugé en 2003. La responsabilité du courtier d'assurances maritimes avait été retenue pour avoir laissé croire à son client que la couverture d'assurance du navire était acquise, alors que le contrat n'était pas valablement formé⁸³. Il s'agissait ici, d'une faute contractuelle de l'intermédiaire d'assurances dans l'exécution de son mandat. Cette faute était caractérisée dans la mesure où ce dernier avait délibérément caché la vérité à l'assuré qui avait par conséquent subi un préjudice. Le lien de causalité entre la faute et le préjudice de l'assuré était claire dès lors que ce dernier n'avait pas pris ses dispositions pour rechercher une couverture d'assurance corps parce que pour lui, il en bénéficiait déjà d'une. Ainsi en manquant à son obligation de conseil, le courtier avait commis une faute qui engageait sa responsabilité contractuelle à l'égard de son client.

Notons, toutefois, que tout manquement d'un courtier d'assurances n'ouvre pas forcément droit à sa mise en responsabilité. L'absence d'une seule des conditions de droit commun empêche la mise en œuvre de sa responsabilité contractuelle. Telle fut la décision de la Cour de cassation dans un de ses arrêts : « *pour que la responsabilité d'un intermédiaire d'assurances tel que le courtier soit engagée, encore faut-il- établir l'existence d'un lien de causalité entre sa faute et le préjudice subi* »⁸⁴. Il s'agissait d'un contrat d'assurance contre le risque de vol qu'une société à responsabilité limitée devait souscrire auprès de l'Union des assurances de Paris (UAP) pour le compte d'un magasin. Semble-t-il le contrat n'a pu être conclu en l'absence d'accord entre les parties. Mais ce qui importe, c'est la décision de la Cour disant que : « *l'erreur commise par le Centre d'étude technique de l'assurance, société de courtage, qui, dans une lettre à l'UAP du 27 septembre 1983, mentionnait inexactement l'existence d'un rideau métallique de protection, avait été sans influence directe sur l'échec des négociations entreprises pour obtenir de l'assureur une couverture du risque de vol* »⁸⁵. Le juge avait écarté la responsabilité du courtier d'assurances, en raison de l'absence de lien de causalité suffisant entre le dommage et 'l'éventuelle' faute du courtier. Etant simple mandataire de son client, il ne pouvait pas valablement être tenu pour responsable puisqu'il n'avait fait qu'obéir aux

⁸² Cass 1^{ère} Civ. 6 novembre 1984, Bull civ. I n° 291

⁸³ Cass. Com., civ. 1^{ère}, 21 octobre 2003.

⁸⁴ Cass. 1^{ère} civ., 13 juin 1995, RGAT 1995, n°91-17.673, p. 717.

⁸⁵ *Ibid* 79.

instructions de son client et que l'erreur commise n'avait pas causé l'échec des négociations. Cette solution est aussi valable pour le courtier d'assurances exerçant dans le domaine maritime.

Dans une autre affaire, en février 2003 une société M... avait souscrit à une police « bris de machine » auprès d'une compagnie A... par l'intermédiaire d'un courtier M. X... auquel elle avait déclaré un sinistre après avoir constaté une grave anomalie. Le courtier avait par la suite indiqué par courrier la confirmation que « *la garantie de la compagnie d'assurance était acquise et que rien ne s'opposait à une prise en charge* »⁸⁶. La société M... avait alors procédé aux travaux de réparation. Cependant, la compagnie d'assurance avait refusé la garantie au motif que l'anomalie constatée ne constituait pas un dommage à caractère soudain et fortuit. La société M... avait alors agi en responsabilité contre le courtier pour la fausse déclaration sur la couverture du sinistre, au motif qu'il n'avait fait que transmettre une information donnée par la compagnie d'assurance, sans toutefois avoir vérifié si la garantie était bien acquise ou non. La demanderesse, s'était fondée sur l'article 1992 du Code civil, pour invoquer la violation du devoir de vérification et de l'obligation d'exacte information de son mandant. Par la suite, la Cour de cassation avait rendu sa décision en retenant que les fautes reprochées au courtier n'étaient pas à l'origine du préjudice dont la réparation était demandée. Le lien de causalité n'ayant pu être établi malgré les fautes commises par le courtier, sa responsabilité n'était pas engageable selon le juge.

Plus récemment, il a été retenu d'autres affaires montrant l'absence de faute du courtier dans l'exercice de ses fonctions. Les juges sont constants à ce sujet. Le mandataire qui avait fait une proposition d'assurance pour couvrir une importation d'aulx en provenance du Mexique à un professionnel de l'importation par voie maritime de produits agricoles périssables n'avait aucune obligation d'information et de conseil. Le client avait souscrit une police « *tous risques + conséquences des variations de température* » qui était limitée aux seules marchandises transportées sous température dirigée, condition habituelle et mentionnée clairement dans la police, et donc que l'assuré ne pouvait prétendre ignorer⁸⁷. La Cour de cassation avait approuvé les juges du fond d'avoir écarté toute faute du courtier dans ce domaine en raison de la qualité de professionnel averti de son client. Toutefois, cette obligation aurait existé dans le cas contraire, c'est-à-dire si le client n'était pas un professionnel averti.

⁸⁶ Cass. Com., 18 février 2003, N° de pourvoi : 99-20857.

⁸⁷ Cass. com. 7-4-2004 n° 661, Sté Basmaison c/ Sté affaires Rhône Alpes (SARA) : RJDA 8-9/04 n° 942.

Ainsi, les trois conditions sont cumulables. Même si deux d'entre elles sont réunies, on ne peut retenir la responsabilité du courtier d'assurances en l'absence de la troisième. A contrario, il existe d'autres circonstances dans lesquelles ces conditions de droit commun sont réunies, mais à cause d'une faute de l'assuré, le courtier pourra être totalement ou partiellement exonéré.

Paragraphe 2 : Les cas particuliers d'exonération malgré la faute du courtier.

Les activités d'un courtier d'assurances sont définies en fonction de la relation entre lui et le souscripteur, c'est-à-dire la personne avec qui il est lié par la convention de courtage. Un lien de causalité qui n'existe qu'en raison des engagements que ce dernier promet de respecter naît à cette occasion. Il arrive malheureusement que ce lien soit interrompu par la survenance d'une « *cause juridique propre* »⁸⁸. Il s'agit d'une faute qui résulte du propre fait du bénéficiaire du devoir de conseil et d'information.

Nous savons déjà que les obligations précontractuelles des intermédiaires d'assurances sont limitées dans la mesure où les souscripteurs doivent aussi faire preuve d'un minimum de vigilance afin de sauvegarder leurs propres intérêts. A défaut, leur faute est susceptible d'ouvrir la voie vers un partage, voir une exonération totale de la responsabilité des intermédiaires d'assurances. En effet, lorsque le dommage est causé par une faute concurrente (faute de l'assuré et du courtier), il est nécessaire de partager la responsabilité, d'où une indemnisation partielle du dommage. Par exemple, il y a responsabilité partagée du courtier et de l'assuré, lorsque l'assuré fait une fausse déclaration sur les sinistres antérieurs et que le courtier, au courant de ces sinistres, ne l'en a pas dissuadé lors de l'établissement de la police⁸⁹. La même sanction est retenue si le courtier s'est associé à la fraude en affirmant à l'assureur que les déclarations de l'assuré étaient exactes⁹⁰. Dans une affaire jugée par la Cour de cassation en novembre 1993, les juges avaient tranché pour un partage de responsabilité entre le courtier et l'assuré. D'un côté, le courtier avait manqué à son devoir de renseignement et de conseil. D'un autre côté, l'assuré (le transporteur) avait commis une faute pour n'avoir pas vérifié le contenu de la police souscrite. En effet, il s'agissait d'une police facultés pour couvrir un transport d'aulx en conteneurs. Les avaries ont été causées par l'insuffisance de ventilation et les variations de température alors que la proposition de police, faite par le

⁸⁸ J.L. FAGNART, *Droit privé des assurances, o.c.*, p. 27, n° 15 et références citées ; P. VAN OMMESLAGHE, *La sanction...*, I.c., p. 243.

⁸⁹ Cass. 1re civ., 13 nov. 1985 : Bull. civ. 1985, I, n° 301.

⁹⁰ Cass. 1re civ., 9 déc. 1986 : RGAT 1987, p. 162, note M. Pauffin de Saint-Morel.

courtier, ne garantissait que les risques de variations de température de magasin à magasin. Ces risques étaient supportés par les marchandises alors que ces dernières ne voyageaient pas sous température dirigée et la police régularisée longtemps après, excluait ces mêmes risques. Pour les juges, l'assuré devait vérifier le contenu du contrat d'assurance. Les responsabilités étant situées, il fallait les partager en fonction des degrés et qualités de chacun. Et, selon les juges, il fallait le faire dans une proportion de 2/3 à la charge de l'assureur et 1/3 à la charge de l'assuré⁹¹. Trois ans plus tard, une affaire similaire était jugée et les juges ont appliqué le même raisonnement : « *commet une faute dans l'exécution de son mandat et manque à son devoir de renseignement et de conseil le courtier d'assurances qui n'indique pas à l'assuré que les conditions de la garantie et les exclusions prévues dans le contrat définitif n'étaient pas celles qui avaient été fixées d'accord entre eux dans la proposition d'assurance faite antérieurement. Toutefois, l'assuré ayant lui-même fait preuve de légèreté en ne vérifiant pas le contenu du contrat d'assurance, il convient de partager la responsabilité dans la proportion de deux tiers à la charge du courtier et un tiers à la charge de l'assuré pour tenir compte de l'importance respective des fautes commises* »⁹². L'assuré doit prendre le soin de vérifier l'exactitude des indications portées sur le contrat, et ce, même sans être spécialiste des techniques d'assurance. A défaut, et malgré le manquement du courtier, il supporte une partie des conséquences du sinistre sur une police qui peut ne pas correspondre à l'activité réelle de l'assuré⁹³.

Le droit maritime étant international par essence, nous illustrerons également notre propos par une décision de droit Anglais. Il s'agit d'une affaire jugée le 14 septembre 2016 par le TGI de Rotterdam⁹⁴ et dans laquelle les juges Anglais ont également suivi la même logique que les deux précédentes affaires mentionnées plus haut. Des faits, il ressort qu'une assurance corps du navire « Uisge Beatha » appartenant à la société Aurora, avait été souscrite aux conditions anglaises, par la société Amlin le 17 novembre 2010. Souscription qui s'était faite par l'intermédiaire d'un courtier (Aon). Les conditions de cette police contenaient la clause de « warranty » suivante : « *The vessel is to be fully classed by a classification society that is an IACS member* »⁹⁵. Le 12 mars 2012, le courtier s'informait sur la classification du navire auprès

⁹¹ Analyse JurisData n°1996-020846.

⁹² CA. Paris, Chambre 5 section A, 6 Mars 1996, STE BASMAISON / STE SARA ASSURANCE.

⁹³ CA Paris, 28 oct. 1992 : JurisData n° 1992-024173.

⁹⁴ TGI Rotterdam 14 septembre 2016, ECLI:NL:RBROT:2016:8026, Schip & Schade 2017/23 navire « UISGE BEATHA ».

⁹⁵ « *Le navire doit être entièrement classé par une société de classification membre de l'IACS* ».

de la société Aurora qui lui répondit abusivement en ces termes : « Germanische Lloyds⁹⁶ ». Plus tard, le navire était déclaré « *total loss* »⁹⁷ suite à un incendie, et la société Amlin refusa de couvrir le dommage arguant que la classification du navire n'était pas en conformité avec les conditions de la police corps souscrite. C'est ainsi que la société Aurora intenta une action en réparation contre son courtier d'assurance. Etant donné que le critère pour déterminer l'étendue de l'obligation d'un courtier d'assurances maritimes est la diligence, celui-ci doit tout mettre en œuvre pour trouver une police d'assurance adéquate tout en veillant à informer objectivement son client. Il doit répondre à certaines exigences dont une participation active et continue afin de servir adéquatement les intérêts du client⁹⁸. Force est de constater que le courtier avait manqué à ce devoir en n'attirant pas l'attention de son client sur la « warranty ». Il n'avait pas non plus vérifié si le navire était classé aux bonnes normes, alors même que, selon Aon, la « warranty » n'aurait pas dû être incluse dans cette police et qu'il n'est pas d'usage qu'elle y figure. En réalité, le courtier n'a pas l'obligation d'informer le souscripteur sur la présence ou non d'une clause de « warranty » inhabituelle dans la police, encore moins de vérifier que ladite clause a été respectée par ou non par l'assuré. Ainsi, s'il est vrai que le courtier ne pouvait pas simplement supposer que son client était au courant de l'existence de la clause, il ne devait pas non plus se satisfaire de la réponse reçue suite à la question relative à la classification, mais aurait dû demander une copie ou, au moins, inspecter le certificat de classification du navire. D'un autre côté, l'assuré avait aussi une part de responsabilité eu égard à la faute, c'est-à-dire la violation de la clause de « warranty ». En effet, ce dernier avait l'obligation de fournir des informations exactes à son courtier d'assurances. Et, suite à cette omission, le distributeur d'assurances avait supposé à tort que le navire était en conformité avec ladite clause. Le constat était donc qu'autant les fautes du courtier d'assurances que celle de l'assuré, avaient contribué à la survenance du dommage. Toutefois, n'oublions pas que le courtier est un professionnel, ce qui suppose qu'il a les compétences nécessaires pour anticiper ce genre de situation. Le tribunal avait donc décidé que ce dernier était plus à blâmer que l'assuré. Et, c'est sur cette base que le partage des responsabilités avait été décidé, soit une indemnité de 2/3 pour le courtier et les 1/3 restant, à la charge de l'assuré.

Cependant, nous devons rappeler que lorsque le courtier commet une négligence ou une fraude délibérée, il ne peut avoir de partage de responsabilité. En effet, il n'est pas imaginable qu'il

⁹⁶ Société de classification technique, créée en 1867, qui fournit des normes et des spécifications pour les navires de transport.

⁹⁷ « *Perte totale* ».

⁹⁸ Hoge Raad 10 janvier 2003, NJ 2003/375, Schip & Schade 2004/60.

puisse mentir et échapper à sa faute en invoquant l'insouciance ou encore la négligence, même grave, de l'assuré.

Nous verrons plus loin que d'autres griefs peuvent être reprochés aux courtiers d'assurances maritimes pour manquement à l'obligation de conseil qui constitue en elle-même l'essence de ce métier.

Section 2 : La responsabilité du fait de son obligation d'information et de conseil : Une responsabilité propre au courtier

Les courtiers ont tendance à multiplier les actions et les services dans l'exercice de leur fonction, ce qui augmente l'étendue de leur responsabilité. Un bref rappel des compétences qui leur sont attribuées, révèle l'importance de leur rôle de consultant.

En effet, leur principale responsabilité est de conseiller les clients. De ce fait, ils doivent avant tout les tenir informés de la couverture d'assurance qui correspond le mieux à leurs besoins. C'est donc à eux qu'il appartient de mettre toutes les informations qui concernent les garanties offertes par les polices d'assurance (exclusions, tarifs, etc.), à la disposition des souscripteurs. Aussi, ils doivent aider leurs clients à déterminer et analyser les risques à couvrir/garantir.

Outre cette charge générale, les courtiers peuvent également étendre leurs compétences à des missions d'audit. Il y a aussi l'identification et l'évaluation des risques en fonction des coûts, tout en tenant compte des particularités de ces risques, du niveau de sécurité et des franchises existantes. Les courtiers peuvent enfin rédiger la police d'assurance facultés ou corps de navire.

Au-delà de ces missions, le rôle du courtier consiste en une mission d'assistance vis-à-vis des souscripteurs qu'il est tenu d'accompagner tout au long de la validité du contrat (paragraphe 1), mais aussi dans la modification des garanties et déchéances lors du renouvellement du contrat (paragraphe 2).

Paragraphe 1 : L'accompagnement et l'assistance lors de la souscription

L'obligation de conseil du courtier d'assurance s'inscrit dans un cadre bien précis. C'est celui de l'assistance et de l'accompagnement du souscripteur au contrat d'assurance. Il s'agit d'une obligation de moyen qui peut être sanctionnée devant la juridiction civile s'il est prouvé que ce dernier n'a pas fait tout son possible pour répondre aux besoins de son client.

C'est par exemple le cas lorsque le courtier donne des directives qui ne sont pas adaptées aux intérêts ou trompe délibérément ou encore ne conseille pas bien son client. Il peut donc être sanctionné pour défaut de conseil avant la conclusion du contrat c'est-à-dire, sur le fondement de sa responsabilité précontractuelle.

La négligence du courtier dans l'accompagnement de son client engage donc sa responsabilité. En effet, il doit assister personnellement l'adhérent au contrat d'assurance afin qu'il fasse les bons choix et le législateur/juge y veille minutieusement. Les conséquences sont tellement grandes, que le courtier ne peut pas se permettre de manquer à cette obligation. Si par exemple il n'informe pas son client de la possibilité de confiscation ou encore des conséquences de l'obtention d'une garantie après un vol et que l'article manquant est déclaré en retard, l'indemnité de l'assuré peut être réduite et entraîner un litige dans leurs rapports. C'était le cas dans un arrêt de la 1^{ère} chambre civile de la cour de cassation du 12 février 1991. Les juges ont retenu la faute du courtier d'assurances maritimes car, ce dernier n'avait pas informé son client de l'éventualité d'une déchéance ou d'une réduction d'indemnité en cas de déclaration tardive des objets disparus pendant le vol⁹⁹.

Dans cet arrêt, la cour d'appel avait retenu à la charge d'une société d'étude et de courtage « *un manquement à son obligation de conseil* ». Cette société arguait que « *le délai de production de l'état estimatif des objets volés, stipulé à l'article 40, alinéa 161, du contrat d'assurance, n'est pas prévu à peine de déchéance, cette sanction étant d'ailleurs formellement prohibée par l'article L. 113-11 du Code des assurances* ». Il y avait bien un retard lors de la déclaration du sinistre alors qu'en matière maritime, le retard n'est pas pris en compte dans la déchéance du droit à garantie. L'intermédiaire d'assurance s'est quand même défendu de n'avoir pu transmettre la liste complémentaire des objets volés en temps voulu, entraînant ainsi la déchéance de l'assuré. Rappelons que la déchéance d'une garantie consiste pour un assureur, à sanctionner la faute de son assuré, en le privant de son droit à l'indemnisation. En d'autres termes, c'est un moyen pour l'assureur de se libérer de ses obligations contractuelles en cas de faute de l'assuré.

Ainsi, les juges du fond ont décidé que la société de courtage « *n'a pas informé son client de l'éventualité de cette déchéance ; que par ces motifs, qui rendent inopérant le premier grief du moyen, et qui caractérisent la faute commise par la SEECAS (courtier) et le lien de cause à*

⁹⁹ 1^{ère} civ., 12 fév. 1991, n° 88-10.759, RGAT 1991, p. 436.

effet entre cette faute et le préjudice subi par l'assuré en raison de la déchéance partielle de garantie, la cour d'appel a légalement justifié sa décision »¹⁰⁰.

Pour les juges en effet, le courtier aurait dû dès la déclaration du sinistre et avant toute survenance d'avarie, informer son client d'une telle déchéance. En réalité, le courtier d'assurance doit prendre le soin d'informer l'assuré que certains objets particuliers ou qu'une liste de colisage doit être établie afin de connaître le contenu de la cargaison à transporter ainsi que l'indemnisation correspondant. Très important car si certains éléments ne sont pas répertoriés comme il se doit, il aura manqué à son devoir d'assistance et sera difficile pour le souscripteur, d'obtenir les réparations dues.

Ce raisonnement était tout à fait logique jusqu'à ce que les juges de la cour d'appel de Colmar décident de ne pas appliquer la déchéance du droit à garantir les marchandises pour saisine tardive du commissaire d'avaries¹⁰¹. Ils prétendaient d'une part, que l'article 17 des imprimés maritimes¹⁰² ne fait pas l'objet d'une « *typographie particulière qui met en relief* » cette règle, donc il n'est pas conforme à l'article L 112-4 du Code des assurances qui prévoit que les clauses des polices édictant des déchéances ne sont valables que si elles sont mentionnées en caractère très apparents. D'autre part, les juges soutenaient que le retard de deux jours lors de la saisie du commissaire aux avaries n'avait pas entraîné de préjudice à l'assureur. L'article L. 113-2 du Code des assurances prévoyait expressément cette situation, donc la négligence de l'assuré était couverte et il appartenait au mandataire d'assurance de faire preuve de diligence dans l'exercice de sa mission.

En soit, le premier argument pourrait tenir puisque l'article 17 figure intégralement en gras, mais son contenu ne se détache pas suffisamment. Au sujet du second argument, il convient d'observer qu'à la stricte lecture du Code précité, l'article L. 113-2 ne concerne pas l'assuré maritime. Il n'en reste pas moins que les courtiers d'assurances maritimes devraient faire preuve de plus de discernement et ne pas évoquer cette déchéance de manière systématique.

Revenant sur une décision antérieure, la cour d'appel de Paris a jugé que, l'assuré n'ayant pas usé de cette faculté dans le délai imparti, l'expertise conduite par le commissaire d'avaries (qui

¹⁰⁰ *Ibid* 93.

¹⁰¹ CA Colmar, 27 juin 2001, no 630/2001, Helvetia c/ Sté Roquette, BTL 2001, p. 624.

¹⁰² Annexe 6 : Article 17, Police d'assurance maritime sur facultés.

concluait à une insuffisance d'emballage entraînant le refus de prise en charge du sinistre par l'assureur) ne pouvait plus être discutée dans les rapports entre l'assureur et l'assuré¹⁰³.

Il a été également jugé que l'assuré ne manquait pas à son obligation de conservation des recours des courtiers lorsqu'il n'y avait pas de réserves à présenter à un transporteur maritime. D'autant qu'il a lui-même révélé la perte liée au vol perpétré à l'intérieur d'un conteneur plombé reçu par lui, sans qu'il émette des réserves à l'embarquement et sans qu'il offre d'établir que le plomb avait été antérieurement détruit à sa prise en charge¹⁰⁴.

Dans un autre arrêt du 25 février 2020, les juges de la Cour d'appel de Paris ont aussi retenu la responsabilité d'un courtier d'assurance pour défaut d'information et de conseil. Ce dernier avait renseigné une information erronée dans la proposition d'assurance transport, alors qu'il était mandaté par son client pour remplir le questionnaire. Dans la continuité, il a aussi été condamné pour ne pas avoir alerté son client du risque de nullité du contrat d'assurance à cause de la fausse déclaration des risques. Il a donc failli à sa mission d'assistance puisqu'il est sensé guider le preneur d'assurance tout au long du processus, pour justement lui éviter ce type d'erreur¹⁰⁵.

Les juges du fond ont ainsi sanctionné un défaut de diligence du courtier défailant dans l'exécution de la mission pour laquelle il avait été mandaté. Il devait simplement remplir le questionnaire d'assurance de son client en suivant les informations qui lui avaient été transmises. Le client avait bien adressé à son courtier tous les éléments nécessaires à l'appréciation du risque par l'assureur, en lui communiquant notamment ses relevés d'information mais celui-ci n'a pas été à la hauteur de la confiance qui lui avait été accordée. Il est important de savoir que la jurisprudence est très sévère lorsque le courtier qui est censé être un professionnel, remplit mal la proposition d'assurance alors qu'il disposait des éléments d'information dont il ne pouvait pas ignorer l'utilité pour apprécier les risques¹⁰⁶. Le courtier qui dispose des relevés d'informations de son client se doit au moins de remplir correctement

¹⁰³ Cass. com., 7 juill. 1998, no 96-15.730, confirmant CA Paris, 24 janv. 1996, n° 16662/94, Allianz et a. c/ Sté Cordat ; CA Lyon, 5 févr. 1981, Somatrans c/ Sicli et a., BTL 1981, p. 186, décision cassée partiellement par Cass. com., 8 févr. 1984, no 81-15.226.

¹⁰⁴ *Lamy assurance, la responsabilité des intermédiaires*, n°3982-3984.

¹⁰⁵ CA Paris, 25 février 2020.

¹⁰⁶ Cass. 1re civ., 26 févr. 1991, n° 88-17411

la déclaration des risques laissant à l'assuré le soin de signer le contrat en toute confiance quant à l'exactitude des mentions renseignées.

Cependant, n'ayant pas incité son client à vérifier le contenu tant du questionnaire d'assurance que du contrat, et ne l'ayant pas alerté sur les risques d'une fausse déclaration, le courtier était, pour les juges, infondé à reprocher à son client l'absence de vérification du contenu du contrat. Il a donc été condamné à réparer le préjudice subi par son client¹⁰⁷.

Ainsi, nous voyons bien que le manque d'accompagnement et d'assistance sont loin d'être les seuls motifs pour lesquels la responsabilité du courtier d'assurance peut être retenue pour défaut de conseil.

- Lors de la souscription à la police d'assurance

De manière générale, nous avons vu que l'obligation de conseil du courtier d'assurance se retrouve dans tous les actes qu'il accomplit pour le compte de son client. Cette obligation prend avant tout son sens, dans le cadre de la souscription du contrat d'assurance. Il doit poser toutes les questions utiles afin que son client souscrive à la couverture adéquate. L'objectif étant de faire un bon choix en sélectionnant la couverture de risque la plus adaptée à la situation réelle du souscripteur¹⁰⁸.

Dans un tel contexte, la responsabilité de l'intermédiaire d'assurance peut être retenue à chaque fois que ce dernier se contente de proposer une couverture émanant d'une compagnie d'assurance inconnue. Surtout s'il n'attire pas l'attention de son client sur les risques et les pièges contenus dans cette police d'assurance.

Dans un arrêt de la Cour d'Appel de Montpellier du 12 janvier 1984, une société transportait des conserves de Castelnaudary à Talence et Mérignac par voie maritime. La marchandise a été détruite suite à un incendie au cours du transport. Le Tribunal de commerce de Castelnaudary condamne ladite société à supporter l'entier préjudice, et l'a débouté de ses appels en garantie contre ses assureurs et son courtier, au motif que le contrat d'assurance « *responsabilité contractuelle du voiturier* » souscrit par la société, excluait justement le transport

¹⁰⁷ N. DEFIEUX, Responsabilité d'un courtier d'assurance pour manquement à son obligation de conseil, 27 mai 2020, [<https://www.village-justice.com/articles/responsabilite-courtier-assurance-pour-manquement-son-obligation-conseil,35477.html>].

¹⁰⁸ M. DIANGO, Les intermédiaires du marché de l'assurance maritime, Mémoire, CDMT, 2006/2007, p.54

des denrées alimentaires, et qu'il ne pouvait de ce fait produire effet. La société reprocha alors à son courtier d'assurance, d'avoir failli à son devoir de conseil de deux façons.

D'abord en n'indiquant pas à son client en temps utile, qu'il n'était pas couvert pour tous les transports qu'il effectuait, alors que dans sa police précédente, il n'y avait aucune limite de garantie quant à la nature des marchandises. Ensuite, en laissant croire à son client qu'il était bien assuré après le sinistre. Ainsi, la cour rappelle que : « *Le Tribunal [...] a jugé qu'en présence d'une clause aussi claire que celle figurant sur la police, la société F. ne pouvait avoir été induite en erreur sur la garantie offerte, ce qui impliquait nécessairement que tout commentaire du mandataire était superflu* ». Elle ajoute aussi dans un attendu qu' : « *en l'absence de toute précision sur l'étendue du mandat du courtier, la Cour ne peut qu'adopter cette argumentation, car il n'est nullement démontré, en l'espèce, d'une part, que le courtier ait eu pour mandat de recherche une couverture identique et, d'autre part, que la police proposée ait été ambiguë, et ait nécessité des explications de la part d'un spécialiste* »¹⁰⁹.

Au sujet de l'autre grief formé par la société contre son courtier, l'opinion de la Cour était la suivante « *les affirmations erronées du courtier sur la couverture du sinistre, postérieurement à sa survenance, ont été sans incidence sur celle-ci, et ne sauraient lui être reprochées dans la mesure où elles n'ont pas privée la société d'exercer son recours contre l'assureur* »¹¹⁰. Les magistrats ont ainsi jugé en toute sérénité même si on pouvait toujours se poser la question de savoir si la police d'assurance telle que présentée, avait bien été contresignée par la société au moment de la souscription. Dans le cas contraire, on aurait pu penser qu'il y'a eu négligence de la part du courtier d'assurance, quant à son devoir de conseil. Ceci car, en l'absence de tout écrit, le courtier n'avait pas la capacité de prouver qu'il avait effectivement fait de son mieux pour d'obtenir une assurance sans restriction pour son client. Il fallait prendre en considération le fait que la prime était perçue sur la totalité du fret.

Dans un autre arrêt de la Cour d'appel de Paris en date du 19 octobre 1990. La société M.B.A. avait demandé à son courtier M. D. de faire assurer un transport de matériel médical de Paris à Bordeaux (valeur de 2.200.000 francs). Malheureusement, le matériel a été dérobé dans la nuit et les assureurs ont refusé de payer. En effet, la police souscrite limitait la garantie en matière de vols à ceux consécutifs à des accidents de la circulation, et à ceux commis lors d'agression à main armée ou avec violence. Or, la société M.B.A. n'avait pas été avisée de cette restriction

¹⁰⁹ CA Montpellier, 12 janvier 1984 *BT. 1985*, p.11.

¹¹⁰ *Ibid* 100.

dans la couverture souscrite par son courtier. La société a donc assigné ce dernier et celui-ci a été condamné à payer 1.500.000 francs à son client, à titre de provision.

Suite à cela, le Tribunal de commerce de Paris a infirmé cette décision et condamné la société à rembourser le courtier¹¹¹. Toutefois, la Cour d'Appel était d'un avis carrément différent après avoir constaté que : « le courtier *avait donc le devoir de souscrire une police d'assurance donnant à sa cliente les garanties que celle-ci lui demandait et il est à tout le moins mal venu d'émettre, a posteriori, des critiques, au demeurant dépourvues de fondement et de justifications, sur l'organisation du voyage, sur la réalité du vol et sur la sincérité des déclarations reçues par la police* ». Les juges ont également ajouté qu' : « *En réalité, en n'ayant pas exécuté ses obligations, ainsi qu'il le reconnaît dans le dernier paragraphe de sa lettre du 4 janvier 1989, D. (le courtier) a manqué aux obligations nées de son mandat comme au devoir de conseil qui était le sein* »¹¹².

C'est donc sur ces motifs que la Cour a rendu sa décision en faveur de la société et condamné le courtier à payer la somme de 2.200.000 francs. Pour nous, cette décision met l'accent sur les réelles implications du mandat du courtier d'assurance qui a le devoir d'exécuter les instructions de son client. S'il ne peut souscrire la garantie demandée, il doit absolument en en aviser son mandataire bien avant la prise d'effet de la garantie c'est-à-dire, avant le début des risques.

Par ailleurs, il serait aussi intéressant de mentionner la décision du Tribunal de commerce de Marseille qui s'est prononcé en 2010 sur la responsabilité d'un courtier chargé de faire assurer un catamaran de plaisance¹¹³.

En l'espèce, alors qu'il rentrait d'une régata, l'«Accroch'cœur» avait fait naufrage en Méditerranée avec six personnes à bord. Ce naufrage a entraîné le décès de 4 personnes, ainsi que la perte totale du navire. Le catamaran avait été assuré par l'intermédiaire d'une société de courtage qui s'était elle-même adressée à un courtier d'assurance grossiste (une société étrangère qui a choisi comme assureur une société de droit anglais ayant son siège au Panama). Cette dernière n'ayant pas répondu aux demandes de règlement des préjudices subis, les victimes se sont retournées contre leur mandataire c'est-à-dire, la société de courtage dont la responsabilité a été retenue. Pour les juges du Tribunal de Marseille, la société de courtage avait mal orienté l'assuré lors de la souscription. En effet, les juges ont reproché au courtier de

¹¹¹ CA Paris, 19 octobre 1990, BT 1991, p. 116.

¹¹² *Ibid* 101.

¹¹³ Trib. comm. de Marseille 29 janv. 2010, Revue Scapel 2010, 246.

ne s'être préoccupée « *ni de la fiabilité ni de la solvabilité de la compagnie d'assurance proposée* ». Ce qui pour eux, dénotait d'« *un manque de professionnalisme évident, d'autant que la liste des compagnies étrangères en dehors de l'UE, exerçant en France, soit directement, soit avec mandataire, est extrêmement facile à se procurer pour un courtier censé connaître parfaitement le marché de l'assurance* »¹¹⁴.

Le jugement précise que c'est bien le courtier traditionnel et non le grossiste qui devait délivrer l'information et les conseils nécessaires au preneur d'assurance afin de le guider convenablement dans ses choix. Cette décision a été prise sur le fondement du code de conduite de la Fédération française des courtiers en assurance et réassurance régissant les rapports entre courtiers grossistes et courtiers traditionnels¹¹⁵.

Paragraphe 2 : La modification des garanties et déchéances lors du renouvellement du contrat.

Il faut savoir que le contrat d'assurance maritime est conclu sur la base d'informations pouvant évoluer. Il dure tout le long du voyage selon qu'il s'agisse d'un affrètement à temps, au voyage ou coque nu. Le risque faisant partie de la culture maritime, on sait que les transports océaniques ne sont jamais les mêmes et demeurent des « *aventures maritimes* » tant les aléas sont nombreux¹¹⁶. Dans ce contexte, le contrat d'assurance peut subir des modifications (échéances ou garanties) lors de son renouvellement. Il doit s'agir de nouvelles circonstances susceptibles d'aggraver les risques déjà couverts, ou de créer de nouveaux.

En matière maritime, c'est l'assureur qui doit prendre cette initiative. Et dans ce cas, le courtier doit obligatoirement en informer l'assuré et surtout obtenir son consentement via un avenant signé par les deux partis au contrat. Il s'agit donc d'un tout nouveau contrat d'où l'intérêt de souligner que le courtier doit garder la même attitude à l'égard de l'adhérent. En effet, le devoir de conseil du courtier d'assurance ne se limite pas seulement à la conclusion du contrat d'assurance. A chaque reconduction ou renouvellement, le courtier doit vérifier la correspondance entre le produit, les besoins et le budget du client. En d'autres termes, il doit poursuivre sa mission de conseil et à défaut, il peut subir des sanctions.

¹¹⁴ *Ibid* 102.

¹¹⁵ DMF, juin 2012, hors-série n° 16, p. 94-95.

¹¹⁶ V. GROIZELEAU, Mer et Marine, *Analyse : Couverture des risques et marché maritime*, Publié le 29/06/2007, [<https://www.meretmarine.com/fr/content/analyse-couverture-des-risques-et-marche-maritime>].

C'était le cas à l'occasion d'une nouvelle proposition d'assurance composée de garanties modifiées. Le courtier n'avait pas pris le soin de communiquer à l'assuré, les limitations de garanties ou le non-renouvellement du contrat d'assurance par la compagnie d'assurance.

Dans cet arrêt de la 1^{ère} chambre civile de la cour de cassation du 12 décembre 1995, les juges de la cour de cassation ont retenu la solution suivante :

« La cour d'appel a justement énoncé que l'étendue de l'obligation des intermédiaires d'assurance résultait, non de l'application de la garantie définie par un contrat d'assurance non souscrit à la date du sinistre, mais de la responsabilité encourue par eux du fait de leurs manquements au devoir de conseil leur incombant en leur qualité de professionnels de l'assurance, le préjudice étant constitué par l'absence de tout contrat d'assurance contre le risque de vol »¹¹⁷.

Pour eux, la couverture précédente était échue entre la déclaration de sinistre et la conclusion d'une nouvelle police, donc l'assurée n'était plus couverte. Le courtier a été tenu responsable car il était de son devoir d'informer l'adhérente de l'échéance de la police et des modifications apportées dans la nouvelle police d'assurance.

Notons que la résiliation du contrat d'assurance à son échéance annuelle, ne met pas fin au contrat de mandat du courtier qui reste mandataire pour tous sinistres survenu avant la prise d'effet de la résiliation du contrat d'assurance. L'attendu suivant le confirme :

« Attendu que, sans méconnaître l'objet du litige, le Cabinet de courtage ayant soutenu que le "mandat" qui lui avait été confié comportait une mission strictement technique consistant à évaluer les dommages consécutifs au sinistre et à discuter cette évaluation avec l'expert désigné par l'assureur, la cour d'appel a tiré les conséquences de la mission ainsi limitée quant au devoir de conseil de ce cabinet ; qu'elle a ainsi, sans avoir à répondre à des conclusions que ses appréciations rendaient inopérantes, légalement justifié sa décision »¹¹⁸.

En effet, les juges estimaient que *« la CECAR, qui soutenait que le mandat avait été résilié le 15 novembre 1988 par un directeur de la société GE Plastics ABS et arguait de ce qu'après*

¹¹⁷ Cass. Com., 1^{ère} civ., 12 déc. 1995.

¹¹⁸ *Ibid* 105.

cette date, elle avait été tenue dans l'ignorance du déroulement des opérations d'évaluation, ne prouvait pas que ce mandat aurait été révoqué »¹¹⁹.

En pratique, cette mission d'assistance et de suivi de ses souscripteurs consistera pour le courtier à se tenir informé de tout changement dans la situation des assurés, susceptible de modifier la nature du risque et de rendre la couverture d'assurance incomplète ou inadaptée.

Sur ce même fondement, le courtier doit assister l'assuré dans les démarches à accomplir et les mesures de sauvegarde ou de conservation à prendre en cas de sinistre. Il doit également œuvrer pour un règlement rapide et équitable de la part de l'entreprise d'assurance.

C'était également le cas dans un autre arrêt de novembre 2014 dans lequel la Cour supérieure du Québec a rendu une décision intéressante¹²⁰. La Cour s'est prononcée sur l'intensité de l'obligation professionnelle d'un courtier d'assurance au moment du renouvellement d'une police d'assurance dommage¹²¹.

A cette occasion, le juge a précisé que le devoir de conseil d'un distributeur d'assurance dommage est une obligation qui se renouvelle à la même cadence que la police. Ce dernier ne peut donc pas se satisfaire de renouveler automatiquement une police d'assurance¹²².

Ainsi, le juge a retenu que le courtier a commis des fautes à différentes étapes du renouvellement de la police. Il s'agit entre autres :

- D'un défaut de connaissance et d'information sur l'importance de la prise en compte des frais de démolition pour évaluer la couverture globale d'assurance ;
- D'un défaut d'information sur l'impact des frais relatifs à la mise aux normes et au règlement d'urbanisme ;
- D'une gestion déficiente du dossier, notamment lors de la prise en charge, de la transmission du mandat à l'évaluateur ainsi que de la réception et de la gestion du rapport d'évaluation.

¹¹⁹ cass. civ. 1^{ère}, 19 décembre 2000, n° 98-14.166, *RGDA*, p. 146.

¹²⁰ La Cour supérieure du Québec est le tribunal de droit commun qui a juridiction sur l'ensemble du territoire Québécois.

¹²¹ Bar et spectacles Jules et Jim inc. c. Maison Jean-Yves Lemay Assurances inc., 2014 QCCS 5443.

¹²² Les avocats du secteur PFD assurances, *Obligations du courtier d'assurances lors du renouvellement d'une police*, Février 2015, [<https://pfdavocats.com/publications/obligations-du-courtier-d-assurances-lors-du-renouvellement-d-une-police-329>].

Enfin, bien qu'elle admette la faute de l'expert concernant l'imprécision de l'évaluation du bien immobilier, la Haute Cour a conclu qu'elle n'avait rien à voir avec les dommages subis par l'assuré et a prononcé la condamnation uniquement contre la société de courtage et le représentant en assurance de dommages.

Dans cette affaire, il faut retenir que les devoirs imposés par la loi sont continus et que le courtier d'assurance doit faire preuve de diligence à chacune des étapes de l'existence du contrat d'assurance. Le même raisonnement est valable en matière maritime puisque le devoir de conseil du courtier d'assurance implique les mêmes responsabilités.

Il faut donc qu'il soit proactif en recueillant les informations nécessaires à l'identification des besoins du client avant même la date de renouvellement. Il doit réévaluer avec diligence le produit d'assurance détenu par le client à la lumière des nouvelles informations en sa possession. Il doit aussi s'assurer de bien comprendre et de faire comprendre au client, toutes les subtilités qui pourraient influencer le montant de l'indemnité. Enfin, il doit faire en sorte que la police d'assurance convienne aux besoins du client dès la date du renouvellement du contrat et surtout, éviter tout renouvellement automatique¹²³.

Bien qu'étant le seul bénéficiaire des obligations pré contractuelles du courtier d'assurance maritime, l'assuré n'est pas le seul acteur à être impacté par les manquements du distributeur d'assurance.

¹²³ J. AUCOIN, La ChADPresse, *Le renouvellement d'une police d'assurance : pas qu'une simple formalité* Printemps 2015, P. 16 et 17, [<https://chad.ca/wp-content/uploads/archive/files/2015-03-chadpresse-jurisprudence-renouvellement-fr.pdf>].

CHAPITRE 2 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER A L'EGARD DE L'ASSUREUR ET DES TIERS

Le courtier étant le mandataire de l'assuré, il n'est pas directement relié à l'assureur, encore moins aux tiers susceptibles d'y trouver un intérêt. Il s'agit donc d'envisager la responsabilité du courtier d'assurances maritimes de façon moins évidente.

Ainsi, nous verrons dans quelle mesure le courtier peut être tenu responsable à l'égard des tiers au contrat (section 1) et vis-à-vis de l'assureur (section 2).

Section 1 : La responsabilité civile du courtier à l'égard des tiers

Le terme « tiers » désigne toute personne qui n'est pas partie ou représentée dans un contrat¹²⁴. En vertu de l'article 1165 du Code civil, une convention ou un contrat n'engage que les parties contractantes c'est-à-dire, celles qui ont signées la convention. Ainsi, un tiers ne peut se voir opposer les termes d'une convention à laquelle il n'a pas pris part encore moins, en réclamer le bénéfice.

Cependant, il existe certaines exceptions à cette règle surtout en matière de contrat d'assurance ou de transport maritime. En générales les dommages en résultant, se répercutent sur plusieurs personnes à la fois et entraînent de lourdes conséquences tant à l'égard des parties au contrat qu'aux tiers. Pour rappel, on parle de responsabilité civile lorsqu'il y a obligation de réparer les dommages causés à autrui¹²⁵. En effet, il peut s'agir de dommages provoqués par soi-même, par ses enfants mineurs ou par ses préposés, elle peut aussi être engagée par les choses dont on a la garde. La particularité étant que la responsabilité civile d'une personne (courtier, assureur ou assuré), peut aussi être engagée selon un fondement extracontractuel.

Ainsi, une personne peut voir sa responsabilité civile délictuelle engagée dès lors qu'il s'agit d'un dommage causé à autrui en dehors de toute relation contractuelle, et cela, qu'il soit intentionnel ou non. Dans d'autres circonstances, il est également possible d'engager une responsabilité quasi-délictuelle c'est-à-dire, sur le fondement d'engagements résultant d'un

¹²⁴S. BRAUDO, Définition de « tiers », Dictionnaire juridique, [<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/tiers.php#:~:text=Baumann%20Avocats%20Droit%20informatique,y%20a%20pas%20%C3%A9t%C3%A9%20repr%C3%A9sent%C3%A9>].

¹²⁵ Art 1241 du C. Civ.

dommage provoqué involontairement par une personne sans droit, au détriment d' autrui et qui l'oblige à en réparer les conséquences.

Comme tout mandataire, le courtier d'assurance maritime peut donc être responsable vis-à-vis des tiers des délits et quasi-délits qu'il peut commettre dans l'accomplissement de sa mission¹²⁶.

Ainsi, nous détaillerons les différents cas de responsabilité délictuelle (paragraphe 1) et quasi délictuelle (paragraphe 2) applicables au courtier d'assurance maritime.

Paragraphe 1 : Une responsabilité délictuelle.

De jurisprudence constante, il est connu que les manquements au devoir de conseil du courtier d'assurance est sanctionné par les tribunaux. Toutefois, il n'est pas rare de constater que l'inexécution de ses obligations pré contractuelles soit aussi la source d'un préjudice pour les tiers au contrat.

Dans certains cas de figure, il peut s'agir de situations dans lesquelles il existe simplement une proximité juridique ou personnelle entre le tiers et le créancier de l'obligation inexécutée, c'est-à-dire le bénéficiaire de la couverture d'assurance. Il peut également s'agir d'un dommage né après l'expiration du mandat du courtier. Dans tous les cas, le courtier d'assurance n'est pas tenu d'un devoir de conseil envers ses anciens clients car ses obligations cessent avec l'expiration du mandat qu'il tient de l'assuré¹²⁷. Il n'a non plus, aucune obligation d'information et de conseil vis-à-vis des tiers au contrat de mandat¹²⁸.

En effet, en matière de représentation, le représentant c'est-à-dire le mandataire qui a effectué un acte au profit du représenté qui est le mandant, doit disparaître une fois sa mission terminée. Autrement dit, le contrat est réputé être directement conclu entre le mandant et le tiers contractant. Par conséquent, le mandataire qui n'est qu'un simple instrument au service de la réalisation d'une opération juridique, n'est en principe pas tenu personnellement des termes du contrat. Cependant, il peut engager sa responsabilité civile délictuelle sur le fondement de l'article 1240 du Code civil, lorsqu'il leur cause un préjudice.

¹²⁶ C. civ., art. 1991.

¹²⁷ CA Paris, 30 janv. 1960 : RGAT 1960, p. 331.

¹²⁸ CA Paris, 7e ch., sect. B, 10 mai 1989 : JurisData n° 1989-022145.

En matière de réparation, il faut savoir qu'en général les tribunaux sont très peu favorables à une réparation en nature c'est-à-dire, à condamner le mandataire à exécuter l'acte initialement conclu. En effet, ils préfèrent opter pour l'allocation des dommages-intérêts.

Pour notre, la première solution c'est-à-dire le recours à l'allocation de dommages et intérêts serait plus appropriée. En réalité, l'allocation des dommages et intérêts favorise la sauvegarde des intérêts du tiers puisqu'elle permet de placer chaque partie aux litiges, dans une situation semblable à celle qui aurait été la sienne en présence d'un contrat de mandat.

Sur le plan jurisprudentiel, il était déjà considéré que la faute précontractuelle du courtier d'assurance pouvait être délictuelle à l'égard des tiers « *à la condition qu'elle constitue aussi la violation d'une obligation générale de prudence et de diligence* »¹²⁹. Et ce principe a été consacré dans un arrêt de l'assemblée plénière en 2006¹³⁰. Pour le juge, l'action posée par le courtier était de nature extracontractuelle en elle-même même si l'existence reconnue de la faute contractuelle suffisait déjà à constater la responsabilité du cocontractant fautif. Le tiers à un contrat peut donc invoquer un manquement contractuel sur le fondement de la responsabilité délictuelle, dès l'instant où ce manquement lui a causé un dommage. En effet, la Haute juridiction, reprochait aux juges du fond « *de ne pas avoir recherché si, en proposant à son client, pour assurer ses membres d'adhérer à une garantie qui ne pouvait bénéficier qu'à des salariés, celui-ci n'avait pas commis un manquement contractuel dont la mutuelle, tiers au contrat, pouvait se prévaloir sur le fondement de la responsabilité délictuelle* »¹³¹. Ainsi, le courtier d'assurance avait été condamné à payer des dommages et intérêts à la mutuelle (tiers au contrat d'assurance entre les salariés et l'assureur), sur le fondement de la responsabilité civile délictuelle.

Pour revenir au domaine maritime, nous prenons l'exemple d'un arrêt rendu par le tribunal de Versailles en 2002, dans lequel le juge avait aussi condamné le courtier d'assurance maritime à payer des dommages et intérêts sur le fondement de la responsabilité délictuelle. En effet, un acheteur CAF d'une marchandise dont l'assurance n'avait pas été souscrite dans les conditions prévues¹³². En effet, un acquéreur CAF, domicilié en France était dans l'impossibilité de commercialiser sa marchandise en raison de l'opposition des services sanitaires français et l'assureur pour compte Anglais avec qui le vendeur résidant à Gibraltar avait contracté avait

¹²⁹ Cass. com., 17 juin 1997, n° 95-14.535, n° 1574 P : BTL 1997, p. 549 ; JCP éd. G 1997, IV, n° 1719.

¹³⁰ V. Cass. ass. plén., 6 oct. 2006, no 05-13.255, Bull. civ. ass. plén., n° 9, JCP G 2006 II, no 10181.

¹³¹ Note Billiau M., D. 2006, p. 2825, note Viney G.

¹³² CA Versailles, ch. com. réunie, 10 déc. 2002 : DMF 2003, p. 289, obs. P. Delebecque

refusé sa garantie au motif que la marchandise n'avait pas fait l'objet d'un agrément (par un expert désigné par la SGS ou par un agent du Lloyd's), avant son embarquement pour la France, contrairement aux conditions stipulées dans la police d'assurance.

L'acquéreur a donc intenté une action en justice contre le courtier d'assurance, mandataire du vendeur, qui aurait délivré deux certificats d'assurance sur lesquels la mention relative au contrôle préalable des marchandises aurait été rayée.

Une fois devant la cours de cassation, le juge fait observer que la responsabilité du courtier pouvait parfaitement être retenue, mais uniquement sur un fondement délictuel ou quasi-délictuel : « *le mandataire étant personnellement responsable envers les tiers des délits et quasi-délits qu'il peut commettre à leur préjudice dans l'accomplissement de sa mission* », en l'occurrence du préjudice subi par l'acquéreur CAF dont il est avéré que les marchandises n'étaient pas assurées dans les conditions attendues.

Il fallait donc rechercher la loi applicable à cette responsabilité extracontractuelle de l'intermédiaire d'assurance, dans la loi Anglaise. Si l'émission des certificats (fait générateur du dommage) et le refus de garantie (le dommage lui-même) sont survenus à Londres où la police a été souscrite et où assureur et courtier exercent leurs activités, c'est le droit anglais qui doit s'appliquer à la responsabilité du courtier. Et le droit anglais ne permet pas de rechercher la responsabilité délictuelle d'un mandataire¹³³.

En réalité, le problème soulevé était beaucoup plus complexe car le dommage dont se prévalait l'acquéreur avait bien une nature contractuelle au regard de son statut c'est-à-dire, le bénéficiaire de l'assurance facultés souscrite. La responsabilité du courtier quant à elle, ne l'était pas. En effet, l'émission des certificats d'assurances par le courtier ne fait pas partie de ses obligations précontractuelles. N'empêche qu'il en a résulté un préjudice même involontaire, d'où la nature quasi délictuelle de la faute.

On se retrouvait donc dans une situation où la faute reprochée au courtier d'assurance maritime avait bien un fondement contractuel, tandis que le dommage subi obéissait lui, à une qualification extracontractuelle.

¹³³ G. Duron, Le courtier d'assurances maritimes et ses responsabilités, Rev. Scapel 1995, p. 138 et s.

Dans une autre affaire plus récente, la Cour de cassation a pu mettre en cause la responsabilité délictuelle d'un courtier à l'égard d'un tiers pour manquement à son devoir de conseil¹³⁴.

En substance, retenons que même sans générer un dol, le simple comportement fautif du courtier d'assurance maritime est suffisant pour engager sa responsabilité envers un tiers qui en a subi un dommage car selon la loi, quiconque cause un dommage est tenu de le réparer.

Paragraphe 2 : Une responsabilité quasi-délictuelle.

Le quasi-délit est un fait illicite non intentionnel causé à autrui. La différence entre un quasi-délit et un délit réside dans le caractère intentionnel ou non du fait illicite dommageable.

La responsabilité civile quasi-délictuelle du courtier d'assurance maritime peut être mise en œuvre seulement si l'une des trois conditions de droit commun fait défaut. L'auteur du quasi-délit est sanctionné par une obligation de réparation des dommages et intérêts. De plus, ces allocations devront être strictement proportionnelles au préjudice retenu contre lui.

En ce sens, l'article 1241 du Code civil, dispose que : « *Chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.* ». Ainsi, en présence d'un quasi-délit, il n'est pas nécessaire de constater un dépassement de pouvoir encore moins, un manquement de l'intermédiaire d'assurance à ses obligations précontractuelles pour retenir la responsabilité de ce dernier sur un fondement quasi-délictuel¹³⁵. Selon le principe de la responsabilité du mandataire, en cas de fautes causant des préjudices aux tiers, celui-ci engage sa responsabilité envers ce dernier même en l'absence d'un lien contractuel entre les protagonistes.

La question de savoir si la faute contractuelle du courtier à l'égard de l'assuré (le manquement à ses devoirs d'information et de conseil), pouvait constituer un quasi-délit vis-à-vis des tiers au contrat, engageant ainsi la responsabilité quasi-délictuelle du courtier à leur égard. A cette question, la Cour de cassation a répondu que « *si la faute contractuelle d'un mandataire à l'égard de son mandant peut être qualifiée de faute quasi délictuelle à l'égard d'un tiers, c'est à la condition qu'elle constitue aussi la violation d'une obligation générale de prudence et de diligence* ¹³⁶ ». En l'espèce concernant une assurance maritime corps de navire, le seul

¹³⁴ Cass. 1re civ., 19 sept. 2018, no 16-20.164.

¹³⁵ V. n° 104 à 116.

¹³⁶ *Ibid* 46.

manquement à l'obligation d'information et de conseil ne constituait pas une violation de cette obligation pré contractuelle dès lors qu'il n'est pas prouvé que le courtier d'assurance s'est comporté de façon raisonnable.

En effet, il faut savoir que la faute contractuelle dans les rapports entre les parties équivaut en générale, à une faute délictuelle dans les rapports avec les tiers. La seule différence est l'existence ou non d'un contrat liant les parties. Et cette assimilation consacre une solution simple dont l'inconvénient est de permettre à un tiers de fonder son action sur l'inexécution du contrat, comme s'il était un contractant, sans autre forme de procès. C'est pourquoi les juges estiment qu'un tiers ne peut se prévaloir de la violation d'une obligation contractuelle pour prouver une faute quasi-délictuelle lorsque cette violation ne constitue pas en même temps un manquement à une obligation générale de prudence ou de diligence. Et c'est par cette formule moderne que l'on définit aujourd'hui la faute quasi délictuelle.

Le contexte étant posé, nous prendrons l'exemple d'une société française ayant vendu des lots de bois à une société égyptienne. La marchandise a été transportée à Marseille, où elle devait être chargée sur des navires et ensuite acheminée vers l'Égypte, sous la responsabilité d'un organisme d'État égyptien représenté en France par un mandataire. Les lots de bois ayant été embarqués avec retard, le mandataire demanda au vendeur remboursement des frais de stationnement à Marseille. La Cour de cassation a retenu que la responsabilité du mandataire ne pouvait être engagée à l'égard d'une personne autre que le mandant, que sur le fondement délictuel ou quasi délictuel ¹³⁷.

Ainsi, le principe selon lequel nul ne peut se soustraire aux conséquences de ses délits ou quasi-délits semble justifier cette solution désormais, systématiquement retenue par les tribunaux.

Plus tard, un rapport de M. REMERY conseiller à la Cour de cassation renvoyait à une autre affaire de droit maritime jugée en 1996¹³⁸. Cette affaire s'inscrivait dans la continuité de la jurisprudence de la Cour suprême.

Dans la présente affaire, la seule faute pouvant être reprochée au courtier du chantier de construction était un manquement à son obligation de conseil et d'information envers son propre client. Une telle faute n'était pas de nature à engager la responsabilité du courtier vis-à-vis des armateurs du chalutier sur un fondement quasi délictuel.

¹³⁷ Cass. com., 9 mai 1985 : Bull. civ. IV, n° 143.

¹³⁸ Note du professeur P. Delebecque, Cass. Com., 2 avril 1996, Dalloz 1996, p. 559.

Reprenant les termes de l'arrêt : « *un même fait, susceptible de constituer un manquement à une obligation existant entre deux parties liées par un contrat, peut-être, au regard des tiers au contrat, une faute quasi délictuelle engageant la responsabilité de son auteur* »¹³⁹.

En réalité, la Cour d'appel n'avait reproché au courtier qu'un manquement à son obligation de conseil et d'information envers son propre client. C'est donc à bon droit que la Cour avait pu en déduire que cette faute n'était pas de nature à engager la responsabilité quasi délictuelle du courtier vis-à-vis des armateurs. A contrario, si le courtier avait manqué à son obligation générale de prudence et de diligence, une telle faute au caractère quasi délictuel aurait pu engager sa responsabilité à l'égard d'un tiers qui l'aurait alors invoquée utilement¹⁴⁰.

Les courtiers d'assurances maritimes doivent donc se comporter comme de bon père de famille et mettre tout en œuvre afin de respecter leurs obligations précontractuelles envers leur client au risque de se retrouver à indemniser à la fois les assurés et les tiers ayant subi des dommages dus au contrat d'assurance, même en l'absence de tous liens contractuels.

Section 2 : La responsabilité du courtier dans ses rapports avec l'assureur : un rôle ambigu

Le courtier est avant tout, mandataire de l'assuré même s'il entretient de nos jours, des relations très étroites avec les compagnies d'assurance. En effet, il arrive que l'assureur lui verse une commission lorsque son intermédiation se concrétise par la souscription d'un contrat entre son client et l'assureur. L'intermédiaire d'assurance peut ainsi devenir mandataire d'une compagnie d'assurance¹⁴¹. C'est d'ailleurs ce que prévoit expressément, l'article L.512-5 du Code des assurances : « *Sont déterminées par décret en Conseil d'Etat les conditions de capacité professionnelle que doivent remplir les intermédiaires d'assurance ou de réassurance et les intermédiaires d'assurance à titre accessoire personnes physiques qui exercent en leur nom propre, les personnes qui dirigent, gèrent ou administrent des intermédiaires personnes morales ou des entreprises d'assurance ou de réassurance, les personnes qui sont membres d'un organe de contrôle, disposent du pouvoir de signer pour le compte ou sont directement responsables de l'activité d'intermédiation au sein de ces intermédiaires ou entreprises, ainsi*

¹³⁹Cass. Com., 16 janvier 1973 Bull. civ. IV, 28.

¹⁴⁰ P. LATRON, *Revue générale du droit des assurances* - n°1997-4 - page 1103, 01/10/1997

¹⁴¹ Cass. 1^{ère} Civ., 22 oct. 1996 : *Bull. civ.* 1996, I, n°358.

que les salariés de ces intermédiaires ou entreprises. Ce décret tient compte notamment de la nature de l'activité exercée par ces personnes et des produits distribués. »

Dans de telles circonstances, il faut alors se poser la question de savoir si cela n'entraîne pas de conflits d'intérêts. En effet, le distributeur d'assurance pourrait perdre sa substance en favorisant aussi les intérêts de la compagnie d'assurance alors qu'il doit avant tout, loyauté à son client. Dans un rapport déposé en 2007, la commission européenne s'était penchée sur cette question¹⁴² et elle considérait que l'objectivité des conseils fournis pouvait être affectée par des considérations commerciales liées aux modalités de rémunération des courtiers. La commission s'inquiétait surtout du manque de transparence généré par la question de la rémunération.

Aussi, arrive-t'il que les compagnies d'assurance remettent des formules d'attestation de garanties provisoires appelées encore notes de couvertures, aux courtiers. Et lorsque ceux-ci délivrent de tels documents à en-tête d'une entreprise d'assurance pendant la souscription, le client peut penser qu'ils représentent lesdites compagnies¹⁴³.

Le rôle du courtier d'assurance maritime dans ses rapports avec l'assureur n'est pas vraiment clair. Il est si ambigu qu'on pense qu'il agit tantôt dans le cadre d'un mandat de gestion (paragraphe 1), ou alors dans le cadre d'un mandat apparent (paragraphe 2).

Paragraphe 1 : La délégation de gestion.

Selon l'IFACI (Institut Français de l'audit et du contrôle internes), la délégation de gestion¹⁴⁴ est le fait de confier une tâche à un tiers. Dans le secteur de l'assurance, il s'agit de confier tout ou partie des activités conduisant à la bonne exécution du contrat d'assurance à une autre entité. Cette dernière sera libre d'utiliser ses propres ressources pour effectuer ses tâches de manière autonome. On retrouve d'une part, le délégant qui est la compagnie d'assurance et d'autre part, le délégataire c'est-à-dire, le tiers à qui est confié l'activité d'assurance¹⁴⁵.

Dans notre contexte, le délégataire n'est autre que le courtier grossiste qui appartient à une catégorie particulière de distributeurs d'assurance. La CSCA, le définit en ces termes : "*le*

¹⁴² Rapport déposé le 24 sept. 2007. V° I. MONIN-LAFIN, « L'alerte de la Commission européenne », Trib. Ass. Fév. 2008, p, 26 et s.

¹⁴³ Cass. 1^{ère} civ., 13 oct.1981 : *Bull. civ.* 1981, I, n° 283.

¹⁴⁴ Annexe 7 : le mandat de délégation de gestion entre le courtier d'assurances maritimes et l'assureur

¹⁴⁵ L'éclairage du mardi par COMETH CO Consulting, [http://www.cometh-consulting.com/wp-content/uploads/2016/11/Eclairage-D%C3%A9l%C3%A9gation-de-gestion_assurance-VF2-1.pdf]

courtier grossiste met à la disposition d'un réseau d'intermédiaires indépendants qu'il anime des solutions d'assurances portées par des assureurs qui peuvent lui accorder des délégations de souscription et/ou de gestion".

Comme tous courtiers, ils ont un devoir de conseil et de mise en garde ; et le Code des assurances ne les distinguent pas des courtiers directs. La législation ne précise pas non plus, sur qui doit reposer ces obligations lorsqu'on se retrouve dans le cadre d'un contrat d'assurance faisant intervenir les deux catégories de courtiers. Pour autant, la CSCA opère une distinction selon les dispositions du code de conduite qu'elle a approuvé en mai 2009. Les deux courtiers sont tenus à leur devoir d'information et de conseil lorsque le courtier direct sollicite l'expertise du courtier grossiste pour l'analyse des besoins du client.

Cependant, ce code de conduite ne peut pas être opposable aux assurés puisqu'il n'a pas vraiment de valeur légale. On se servira donc de la jurisprudence afin de pallier les dispositions imprécises du Code des assurances. Ainsi, dans un arrêt de la cour d'appel d'Aix-en-Provence de septembre 2011, le juge de la cour a retenu la responsabilité d'un courtier direct dans le cadre d'un sinistre faisant intervenir ce même courtier et un courtier grossiste. Dans cette affaire, le gérant d'une société propriétaire d'un catamaran avait assigné son courtier direct en responsabilité au motif qu'il n'a pu se faire indemniser après le naufrage de son bateau. Le courtier direct a été condamné en première instance pour avoir manqué de vigilance en proposant au client un contrat inadapté. Cependant, le sinistre était aussi géré par un courtier grossiste d'où le courtier direct interjeta appel de la décision. Pour lui, c'est le courtier grossiste qui était en faute, car ayant conçu le produit d'assurance et choisi l'assureur. La cour d'appel a par la suite, statué sur l'entière responsabilité du courtier direct, rappelant que la distinction entre "*courtier grossiste et courtier direct procède de considérations économiques et non juridiques, et ne peut en aucun cas oblitérer l'obligation de conseil et d'information du second*"¹⁴⁶. Le juge a donc choisi d'analyser les éléments économiques liant chacun de ces professionnels au client. Cette distinction est tellement sensible, qu'il vaudrait mieux que tous les acteurs impliqués, jouent pleinement leur rôle de conseiller et gardent à l'esprit les lourdes conséquences que peuvent entraîner leur manquement.

¹⁴⁶Assurances : les devoirs de conseil des courtiers grossistes et des courtiers directs [<https://www.magnolia.fr/guide/assurances-les-devoirs-de-conseil-des-courtiers-grossistes-et-des-courtiers-directs>].

Dans une autre affaire en date du 23 mars 2017, la Cour de cassation a sensiblement retenu la même solution. Pour elle, le courtier grossiste n'était pas débiteur de l'obligation de conseil lors de la conclusion du contrat d'assurance. En effet, contestant une surprime appliquée sur son assurance, une assurée avait engagé la responsabilité du courtier gestionnaire de son contrat, aussi appelé « courtier grossiste », pour défaut de conseil sur le fondement de l'article L.520-1 du Code des assurances. La cour d'appel avait débouté cette dernière de sa demande en refusant de mettre à la charge du courtier grossiste une obligation de conseil.

La Cour de cassation avait ensuite approuvé cette décision en retenant « *qu'ayant ainsi souverainement constaté que la société courtier grossiste, intervenue dans la seule gestion administrative du contrat d'assurance sur délégation de l'assureur, n'avait ni proposé le contrat d'assurance ni participé à l'élaboration de la proposition d'assurance, la cour d'appel en a exactement déduit qu'elle n'était débitrice à l'égard de l'assurée d'aucune obligation d'information et de conseil* »¹⁴⁷.

Cette décision lève l'ambiguïté sur la question de la responsabilité des courtiers (directe et grossiste) lorsque ces derniers interviennent sur un même contrat. Plus claire que la solution de 2011 car, c'est à notre sens la première fois que la Cour de cassation se positionne aussi clairement sur la question de la répartition de l'obligation de conseil entre deux courtiers intervenant dans la commercialisation d'un contrat d'assurance, l'un étant courtier « *grossiste* » et l'autre courtier « *direct* ». Rien de plus normal puisque l'article L.520-1 II. 2 du Code des assurances impose à tout intermédiaire d'assurance, avant la conclusion d'un contrat, de « *préciser les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ainsi que les raisons qui motivent le conseil fourni quant à un produit d'assurance déterminé.* » Il s'agit de l'obligation de conseil à laquelle est notamment tenu le courtier d'assurance préalablement à la conclusion du contrat, l'article L.520-1 précité n'ayant fait que préciser les contours et modalités de cette obligation mise à la charge des intermédiaires depuis longtemps par la jurisprudence de 1964¹⁴⁸.

Il est important de noter que dans cette affaire, la Cour de cassation a retenu que le courtier grossiste n'était pas débiteur de l'obligation de conseil dans la mesure où il n'avait ni proposé le contrat d'assurance, encore moins participé à l'élaboration de la proposition d'assurance. Au contraire, il n'avait assuré que la seule gestion administrative du contrat.

¹⁴⁷ Cass. 2e civ., 23 mars 2017, n° 16-15.090, F-P+B+I.

¹⁴⁸ Cass. 1re civ., 10 nov. 1964 : *Bull. civ.* 1964, I, n° 493.

Dans ces conditions, seul le courtier direct pouvait voir sa responsabilité recherchée pour défaut de conseil lors de la conclusion du contrat. Retenons alors qu'en présence de deux courtiers intervenant dans le processus de commercialisation d'un contrat, l'obligation de conseil sera à la charge du courtier direct c'est-à-dire, celui qui a présenté et proposé le contrat au souscripteur. De ce fait, il est normal que le courtier grossiste soit exonéré de toute obligation de conseil à l'égard de l'assuré. Cette exonération ne sera possible que si le courtier grossiste a participation à l'élaboration de la proposition d'assurance directement auprès du client. C'est seulement à cette condition que sa responsabilité pourrait être recherchée pour défaut de conseil solidairement avec le courtier direct ¹⁴⁹.

Paragraphe 2 : La qualité apparente du courtier / le mandat apparent.

A une époque où les obligations des courtiers étaient mal définies, c'est dans les règles du mandat que la jurisprudence a tiré le fondement légal de la responsabilité des courtiers à l'égard des donneurs d'ordre. Ainsi, pour certains auteurs : *« depuis que les obligations des intermédiaires d'assurance sont prévues par le Code des assurances, on n'a plus vraiment besoin des règles du mandat, mais l'habitude est demeurée de voir dans le courtier un mandataire du preneur »*¹⁵⁰. Le principe étant que le mandant réponde des actes de son mandataire, à condition que dernier n'excède pas le cadre de sa mission¹⁵¹. Ce que confirme M. Jérôme HOLIC dans le cas du MIA par exemple : *« En cas de manquement au devoir de conseil, c'est la responsabilité du courtier qui sera recherchée »*¹⁵².

Il faut dire que le mandat apparent est une situation factuelle qui s'impose, malgré une réalité juridique contraire. Il décrit l'engagement d'une personne tel que le courtier, qui n'a pas manifesté son désir d'être représentée envers un tiers, mais dont les agissements laissent apparaître cette qualité. Contrairement au mandat tacite, le mandat apparent est un fait juridique

¹⁴⁹ N. DEFIEUX, Le courtier grossiste n'est pas tenu à une obligation de conseil, mai 2017. [<https://www.village-justice.com/articles/Dans-arret-mars-2017-Cour-cassation-logiquement-retenu-que-courtier-grossiste,24879.html>]

¹⁵⁰ J. BIGOT, D. LANGE, J-L. RESPAUD, *L'intermédiation d'assurance*, 2^{ème} édition, LGDJ 2009, n° 711.

¹⁵¹ B. CHABRIER et A. DARCEL, L'Argus, Intermédiaires : qui sont les mandataires dans l'assurance ?, 01 mars 2018, [<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/intermediaires-qui-sont-les-mandataires-dans-l-assurance.127087>].

¹⁵² *Ibid* 68.

donc il peut être prouvé par tout autre moyen que l'écrit¹⁵³. Il peut donc arriver que le courtier d'assurance soit pris pour un représentant de l'assureur. Selon l'article 1159 al. 1^{er} nouveau du Code civil : « L'acte accompli par un représentant sans pouvoir ou au-delà de ses pouvoirs est inopposable au représenté, sauf si le tiers-contractant a légitimement cru en la réalité des pouvoirs du représentant, notamment en raison du comportement des déclarations du représenté ». Ces situations entraînant des conséquences au niveau de la responsabilité de du mandataire, il paraît important d'y porter notre attention. Nous nous bornerons à recenser certains cas de jurisprudence permettant de mieux comprendre les différentes situations pouvant prêter à confusion.

Une affaire de la Cour d'Appel de Paris du 27 septembre 1984, opposait un courtier juré d'assurance à une compagnie d'assurance. "X" était courtier juré à Rouen lorsqu'il a établi une police flottante aux noms de la société S. et de ses filiales, le 21 février 1977 agissant tant pour leur compte que pour le compte de qui il appartient. Par la suite, la société S. a donné mandat au courtier de signer en son nom tout avenants à la police. Le 6 février 1979, le courtier a émis un certificat d'assurance « au porteur », relatif à des marchandises à destination de Jeddah en Arabie Saoudite. Ce certificat a été établi sur un imprimé à en-tête de « "X", courtier juré d'assurance », qui l'a signé mais des dommages sont survenus au cours du voyage. Cependant, malgré la reconnaissance de ces dommages une fois à destination, les assureurs n'ont pas indemnisé la victime pour les réclamations faites. Le demandeur a donc assigné son courtier d'assurance en invoquant deux moyens :

- Selon le premier moyen, l'établissement d'un certificat d'assurance non signé par les compagnies, mais signé par le courtier conférait à celui-ci l'apparence d'être le véritable assureur. A cet argument, la Cour répondit qu'« *il appartenait à la société M.P. (le porteur), si elle estimait utile, de mettre en demeure "X", de lui révéler les noms des assureurs que, par suite, l'action de la société M.P. contre "X", en qualité d'assureur de la marchandise n'est pas recevable* ».
- Selon le second moyen, «X" indiquait M. Haddad comme commissaire d'avaries à destination dans le certificat d'assurance du 6 février 1979, alors que son agrément lui avait été retiré le 15 février 1979 par les assureurs. Et cela contraignait le destinataire à faire appel à un autre expert dont la qualité a été contestée par les assureurs en l'absence

¹⁵³S. CORONE, L'ARGUS, La place du mandat apparent dans la responsabilité des intermédiaires, 01 juin 2007, [<https://www.argusdelassurance.com/reglementation/legislation/la-place-du-mandat-apparent-dans-la-responsabilite-des-intermediaires.21969>].

d'instruction du courtier, d'où l'origine du litige pour eux. Sur ce moyen, la Cour a également mis hors la cause du courtier en ces termes : « il n'est pas établi que "X" avait été informé avant cette date du retrait de l'agrément de ce dernier (M.Haddad) ; après l'établissement du certificat, il en ignorait le porteur et ne pouvait l'aviser de cette modification... », « La société M.P. n'apporte pas la preuve que, sur sa demande, elle ait reçu du courtier, dont le nom et l'adresse figuraient sur le certificat d'assurance, un renseignement inexact sur l'identité d'un nouveau commissaire d'avaries agréé... »

Il faut toutefois préciser que la Cour considérant qu'il avait fallu attendre l'arrêt du 30 juin 1983 par lequel elle avait, avant dire droit, sur l'action exercée contre le courtier, ordonné à celui-ci de faire connaître à la société M.P. le nom des compagnies d'assurances, a estimé que le courtier devrait supporter les dépens de première instance et d'appel rendus nécessaire par sa seule négligence¹⁵⁴.

Dans un arrêt, le courtier d'assurance avait obtenu l'annulation d'une mesure de résiliation de contrat moyennant transformation du contrat unique en contrat collectif de son assureur. Cependant, il n'a pu trouver de coassurer alors qu'un nouveau sinistre survenait. Suite à cela, la Cour d'appel de Pau a retenu que : « *la compagnie d'assurance n'avait précisé ni les conditions d'une coassurance ni le délai dans lequel celle-ci devait être réalisée, ni le montant de la prime ; que Monsieur L. qui avait effectué toutes les diligences nécessaires en vue d'obtenir une coassurance s'était comporté comme l'agent dévoué de la compagnie en essayant de conserver à celle-ci un client important* »¹⁵⁵. En revanche, si l'attitude de l'intermédiaire est ambiguë ou s'il ne déploie pas l'énergie nécessaire pour respecter ses obligations, il sera tenu responsable à l'égard de son client. Ainsi, le courtier d'assurance qui se permet de signer un contrat au nom et pour le compte d'un Co assureur alors que celui-ci n'a pas donné son accord, engage sa responsabilité¹⁵⁶.

Suite à un transport de morue séchée de Bordeaux à Libreville, la marchandise a subi des dommages importants. Le destinataire a fait une demande de réparation à la fois à son fournisseur, aux transitaires, au transporteur maritime, et au courtier "S" ; lequel avait émis et signé le certificat d'assurance. Le préjudice résultant d'un vice propre de la marchandise, le litige s'est résolu entre le vendeur et l'acheteur. Néanmoins, la détermination du statut du courtier qui rappelons le, a joué un rôle ambigu posait problème. En effet, ce dernier a signé le

¹⁵⁴ Revue *Scapel* 1995, p. 160.

¹⁵⁵ Cass.1^{er} civ., 13 oct. 1981, n° 80-12.999.

¹⁵⁶ Cass. 1^{er} civ.,16 oct. 1968, n° 66-12.512.

certificat, en lieu et place de la compagnie d'assurance de ce fait, la décision des juges au sujet de sa responsabilité n'était pas très claire. Selon le juge : « *Attendu que 'S' demande sa mise hors de cause au motif qu'elle n'aurait agi qu'en qualité de courtier[...] mais attendu que l'attestation d'assurance délivrée le 21 février 1977 est établie sur un papier à en-tête 'S', qu'elle ne précise pas que cette société agirait seulement en qualité de courtier, que cette attestation comporte en guise de signature une griffe illisible précédée de la mention 'Indépendance et Co assureurs', sans aucune indication d'adresse ; qu'au surplus, les conditions générales de la police présentées au magistrat rapporteur comportent comme seule indication de compagnie de cachet de 'S' ; qu'il échet dès lors de dire que 'S' est bien l'assureur de la cargaison* »¹⁵⁷. On pourrait alors penser que l'assureur dont il est question ici, est le courtier d'assurance maritime. La réalité est que ce dernier a agi en qualité de « courtier-agent », c'est-à-dire qu'il a utilisé un statut hybride qui lui facilite la gestion des affaires, mais cela implique plus de responsabilité de sa part en cas de faute.

Dans une autre affaire, un courtier a été considéré comme disposant d'un mandat apparent ayant le même effet qu'un mandat réel. Et ce mandat exprimait à la charge de l'assureur, une renonciation sans équivoque à invoquer le caractère tardif du paiement des primes juste parce qu'il avait remis des quittances de primes ornées d'un en-tête de la compagnie d'assurance à un assuré¹⁵⁸. De même, une Cour de cassation avait estimé d'un courtier mentionné aux conditions particulières comme étant le « correspondant » de l'assureur, qui encaissait les primes pour le compte de ce dernier. Qui a en sus, accusé réception d'une lettre de résiliation, avait un comportement qui pouvait faire croire légitimement à l'assuré qu'il a un mandat de l'assureur pour le représenter dans ses rapports avec l'assuré¹⁵⁹.

Aussi, dans une affaire de la Cour d'appel de Versailles, jugée le 13 novembre 1985¹⁶⁰, la responsabilité du courtier a été retenue malgré sa loyauté envers son client. Tous courtier devrait retenir cette décision. C'est l'exemple d'un professionnel resté loyal et fidèle à sa mission qui est de conseiller son client, mais imprudent au point de le rester, sans avoir eu la présence d'esprit de se retirer de la gestion du dossier d'assurance qu'il n'avait qu'en apparence. La jurisprudence de l'époque semblait ainsi favorable à la mise en jeu de la

¹⁵⁷ DMF. 1981, p. 112.

¹⁵⁸ 1^{re} civ., 6 juin 1990 ; « RCA » 1990.355.

¹⁵⁹ Cass. 1^{re} civ., 4 juin 1991 ; RGAT 1991.656, obs. Langé et Cass. 2^{ème} civ., 14 juin 2012, n°11-20.534 : Bull. civ. 2012, II, n° 106.

¹⁶⁰ BT. 1986, p.42.

responsabilité professionnelle du courtier pour faute personnelle sur le fondement de son obligation de conseil.

Cette tendance confirmée en mars 2004, par une décision du tribunal de commerce de Nanterre, dans laquelle, le juge a aussi recherché la faute du courtier. Cette décision paraissait un peu injuste puisque le client avait un avocat et ce dernier ayant une obligation de conseil au même titre que le courtier, aurait dû conseiller utilement la société sur la procédure à suivre. Rappelons-le, le devoir de conseil et de mise en garde du courtier d'assurance peut être limité lorsque le client est un professionnel ou s'offre les services d'un avocat et dans le cas d'espèce, la société en avait un.

Plus récemment, il a été retenu qu'un courtier d'assurance ne pouvait en aucun cas être pris pour un assureur même s'il en a donné l'apparence¹⁶¹. En effet, la seule référence à l'action directe prévue à l'article L. 124-3 du Code des assurances ne suffisait pas à retenir sa responsabilité, d'autant que ce texte ne vise que les assureurs et non les courtiers. A supposer que le courtier ait commis une faute au sens de l'ancien article 1382 du Code civil, consistant à donner l'apparence trompeuse qu'il avait la qualité d'assureur, cette faute n'a pas pu avoir pour effet de modifier son statut juridique et d'en faire un assureur. Même s'il bénéficiait d'une délégation de gestion de la part de l'assureur, il ne portait pas pour autant le risque, cette prérogative incombant aux seuls assureurs, sauf éventuelle convention contraire convenue entre eux.¹⁶²

Par ailleurs, la position du courtier d'assurance est tellement hybride qu'il existe des cas de figures dans lesquels ce dernier bénéficie d'un double mandat. En effet, le juge peut retenir sa responsabilité en tant que courtier ou agent en fonction du rôle qu'il a effectivement joué et surtout, des intérêts en jeu.

S'il est fondamentalement le mandataire de l'assuré, n'oublions pas que le courtier perçoit également des commissions de la part de l'assureur, lorsque son intermédiation aboutie à la création d'un lien contractuel entre son client et l'assureur. Dans un contexte pareil, le courtier peut nouer des relations d'affaires privilégiées avec l'assureur au travers de la conclusion de mandats de portée plus ou moins étendue. Il s'agit entre autres de mandats d'encaissement de primes, de souscription de contrats, de gestion des sinistres etc.

¹⁶¹ J. LANDEL, *Edition législative, Un courtier d'assurance n'est pas un assureur*, 19 février 2020, [<https://www.editions-legislatives.fr/actualite/un-courtier-d-assurance-n-est-pas-un-assureur>].

¹⁶² *Ibid* 78.

Dès lors, il devient impératif de savoir "qui fait quoi" et "surtout, "pour le compte de qui".

Dans un arrêt du 20 février 2003, un courtier avait adressé au transporteur, une réclamation écrite suspensive de prescription aux termes de la CMR. Cette réclamation était rédigée en ces termes :

« En notre qualité de courtier d'assurance de la société Daewoo à Frameck, nous avons été amenés à instruire le présent dossier de sinistre au titre duquel votre responsabilité est engagée.

Le montant de notre réclamation s'établit à la somme de...

A titre de justificatifs, nous vous remettons sous ce pli les éléments constitutifs de notre dossier.

Nous vous saurions gré de bien vouloir nous faire connaître vos intentions de règlement dans les meilleurs délais ».

Pour nier le caractère suspensif de cette réclamation, le transporteur prétendait qu'elle était présentée par l'intermédiaire n'intervenant pas en fait en qualité de courtier mandataire de l'assuré, mais plutôt en qualité de représentant des assureurs. Ces derniers n'étant pas encore subrogés dans les droits de l'assurés à la date de cette réclamation.

En effet, le transporteur prétendait que le courtier avait présenté une réclamation pour le compte d'assureurs qui n'avaient à l'époque ni intérêt ni qualité à agir pour cette réclamation.

Pour lui, le mandataire de l'assuré, avait également des pouvoirs de gestion, d'instruction et de règlement des sinistres pour le compte des assureurs.

Il avait effectivement une double casquette dans la mesure où il avait mandat de l'assureur pour exercer certaines missions en son nom et pour son compte. Cependant, le courtier ne disposait d'un mandat de la part des assureurs que pour des actes ponctuels bien déterminés et énumérés dans la police c'est à dire, pour recevoir la déclaration et le dossier de sinistre, rédiger le dispatche, la faire viser par l'apériteur puis procéder au règlement pour le compte des assureurs.

Au contraire, rien n'était spécifié pour la conservation des recours ce qui laissait libre court à l'appréciation du juge.

Ainsi, la Cour en a déduit que le courtier avait présenté la réclamation en sa qualité de représentant de l'assuré, lequel avait à l'époque intérêt et qualité à agir puisqu'il n'avait pas encore touché l'indemnité d'assurance.

Cette solution semble fondée les deux raisons suivantes :

D'abord, la délégation de tâches par un assureur à un courtier est une situation dérogatoire à la définition même du courtage en vertu de laquelle le courtier est juridiquement indépendant de l'assureur contractant avec son client.

Ensuite, il faut savoir que déléguer au courtier intervenant "ès qualités" de représentant des assureurs, la charge de préserver le recours reviendrait à en décharger l'assuré et par là même à le dispenser d'une formalité essentielle à accomplir en cas de sinistre, d'où une incitation au laxisme.

Mais, la prudence serait que le courtier régularise à travers une convention écrite ses relations avec l'assureur et ne s'en tienne pas, comme en l'espèce, à un mandat tacite résultant de la lecture des clauses de la police d'assurance¹⁶³.

Il peut arriver également qu'une police d'assurance ne jouant pas ou ne jouant qu'imparfaitement, l'agent intervienne alors auprès du tiers responsable du sinistre pour le compte de l'assuré, et ce dans un but purement commercial et personnel.

Cela est dû au fait que la clientèle s'adresse souvent à l'agent, non pas en tant que représentant de l'assureur, mais en tant que conseil en raison de sa personnalité propre.

D'autre part, certains agents ne se cachent pas de leur qualité d'assureur-conseil mettant ainsi en avant qu'ils peuvent se livrer à des activités de courtage...

La qualité de « client potentiel » que revêt l'assuré pour l'agent est une réalité économique.

Mais là aussi la prudence s'impose, car le fait qu'un assuré s'adresse à un agent « *intuitu personae* » et non « *ès qualités* » d'agent, ne suffit pas à rompre la présomption de mandat donné par l'assureur à l'agent.

163 Le Droit Maritime Français, N° 677, 1er janvier 2007

L'agent est avant tout mandataire de sa compagnie, de sorte que les actes de gestion qu'il viendrait à accomplir pour le compte de l'assuré à l'encontre du transporteur pourraient être considérés par ce dernier comme accomplis pour le compte de l'assureur.

D'où, encore une fois, un débat difficile sur la question de l'intérêt et la qualité à agir...

Et, encore une fois, le salut est à voir dans une procuration spéciale de l'assuré indiquant la faculté pour l'agent de prendre toute mesure visant la conservation des droits.

A l'image de l'importance du risque en matière maritime, le courtier d'assurances a une lourde responsabilité vis-à-vis de ses souscripteurs. Et comme nous avons pu le constater, la jurisprudence est foisonnante à ce sujet. Il maintient sa place dans un environnement où la question de sa responsabilité, nous l'avons compris, ne fait que s'alourdir surtout avec les nouvelles dispositions législatives. D'où l'intérêt pour eux, de ne pas entretenir trop de mystère autour de leur véritable qualité.

CONCLUSION PARTIELLE :

En définitive, le courtier d'assurances maritimes peut être entièrement ou partiellement responsable en cas de manquement à ses obligations précontractuelles. Mais, il peut arriver qu'il soit exonéré totalement ou partiellement en fonction de la gravité de sa faute ou de celle de l'assuré. En général, il s'agit d'une réparation en dommages et intérêts.

En tant que mandataire de l'assuré, il ne peut être tenu responsable pour manquement à ses obligations précontractuelles vis-à-vis de ce dernier que sur le fondement de la responsabilité civile des mandataires. Pour ce faire, il faudrait que les trois conditions de droit commun soient toutes réunies. En cas d'absence de l'une d'entre elles, aucune responsabilité ne sera retenue malgré l'existence de sa faute.

Etant intermédiaire au contrat d'assurance liant assureur et assuré, le courtier d'assurances maritimes entretient des rapports avec ces deux acteurs. Il peut donc arriver que ses manquements soient causés par une faute de l'assureur lui-même. Dans ce cas, on cherchera à savoir s'il avait un mandat de délégation ou s'il a juste agi dans le cadre d'un mandat apparent, avant de lui demander d'indemniser la victime ou alors de se diriger directement vers l'assureur.

Pour finir, le courtier d'assurances maritimes devra dans certaines situations répondre de ses manquements à l'égard de l'assuré, mais aussi vis-à-vis des tiers ayant subi un préjudice résultant de la faute d'origine précontractuelle. Ici, la réparation pourra se faire en nature, c'est-à-dire que le mandataire pourra se voir être contraint d'exécuter l'acte initialement conclu. Cependant, les juges préfèrent plutôt la réparation en dommages et intérêts.

CONCLUSION GENERALE

Il existe de plus en plus de réglementations sur les obligations précontractuelles des courtiers d'assurances maritimes. L'objectif de cette étude était de préciser l'ensemble de ces obligations et les conséquences des manquements qui en découlent. Ainsi, nous avons pu voir qu'en plus de l'obligation d'information, le courtier d'assurances maritimes est tenu de respecter un devoir de conseil et de mise en garde. Ces obligations ont fait l'objet de plusieurs modifications qui en ont renforcé les fondements légaux ; à titre d'exemple nous pouvons citer l'entrée en vigueur de la DDA. De ce fait, le courtier d'assurances doit constamment se mettre à jour en participant à des formations afin de répondre efficacement aux besoins de ses clients qu'ils soient professionnels ou non.

Les courtiers doivent redoubler de vigilance à chaque fois qu'ils posent des actes, et veiller encore plus sur leurs faits et gestes. En effet, ces derniers peuvent engager leur responsabilité civile professionnelle sur le fondement de la faute contractuelle, délictuelle ou quasi-délictuelle, tant envers leur mandataire que la compagnie d'assurance ou encore envers un tiers au contrat d'assurance.

En outre, plutôt que d'assister à une recrudescence des cas de mise en responsabilité résultant du renforcement et du durcissement du cadre législatif et réglementaire, on assiste plutôt année après année à une diminution des cas de litige. Chose compréhensive, car à vouloir surprotéger l'assuré, le législateur a consciemment ou inconsciemment ouvert une brèche qui permet aux courtiers d'échapper aux condamnations pour faute ou manquement à ses obligations précontractuelles. En effet, là où ils étaient entièrement libres dans leurs missions, les courtiers d'assurances maritimes sont désormais contraints de se soumettre à de nouvelles procédures imposées par la loi. Et, dans la mesure où celles-ci doivent être écrites, constituant alors un excellent moyen de prouver le respect de leurs obligations, les courtiers d'assurances se retrouvent ainsi eux-mêmes protégés en cas de litige.

ANNEXES

Annexe 1 : Les usages du courtage d'assurance maritime et transports

USAGES DU COURTAGE D'ASSURANCE MARITIME ET TRANSPORTS

Lettre-circulaire du Syndicat des Sociétés Françaises d'Assurances Maritimes et de Transport adressée aux Sociétés Françaises et Etrangères le 4 octobre 1982

1 - Saisine des affaires

- 1.1 Lorsqu'un assureur est saisi pour donner la cotation d'une affaire à laquelle il ne participe pas (affaire nouvelle), il peut demander au courtier qu'il justifie par écrit sa demande de cotation.
- 1.2 Lorsqu'un courtier interroge plusieurs assureurs pour la même affaire, il doit le dire à chacun d'eux sauf instructions contraires de l'assuré.

Lorsqu'un assureur est saisi d'une même affaire par plusieurs courtiers, il doit également le leur faire savoir.

Au cas où un courtier remettrait un mandat écrit exclusif de demande de cotation à un assureur, celui-ci ne pourrait plus communiquer ses conditions pour le même risque qu'à un courtier porteur d'un mandat annulant le précédent.
- 1.3 Aux courtiers qui l'interrogent pour la même affaire sur des bases identiques (capitaux, garanties, etc...), un assureur doit faire la même réponse : acceptation ou refus et, en cas d'acceptation, il doit indiquer les mêmes conditions.
- 1.4 Lorsque plusieurs courtiers interrogent un assureur pour la même affaire et que les propositions de certains d'entre eux présentent des différences réelles et sensibles, ces propositions ne doivent pas être communiquées aux autres courtiers non plus que les cotations correspondantes.
- 1.5 Lors de la souscription l'assureur peut, en cas de pluralité d'apporteurs, exiger un ordre exclusif de placement précisant la part à placer.
- 1.6 Un assureur peut refuser d'entrer en négociation avec un courtier.

Lorsqu'un assureur refuse, après en avoir pris connaissance, une proposition présentée par un courtier, il ne peut accepter la même proposition d'un autre courtier. Il ne peut accepter d'un autre courtier l'assurance des mêmes risques que si les conditions de la proposition de cet autre courtier affectant la tarification, ou la matérialité des risques, ou la nature des garanties, sont assez différentes pour que l'on puisse considérer qu'il ne s'agit pas de la même proposition.
- 1.7 Pendant le cours d'une police apportée par un courtier, un assureur en risque ne peut directement ou indirectement, soit de lui-même, soit par un de ses préposés ou agents, ou un autre courtier, solliciter l'assuré en vue de modifier, remplacer ou renouveler la police.

Si l'assureur en risque est requis par l'assuré lui-même de modifier le contrat, il ne peut le faire qu'en prévenant le courtier tenant.

2 - Renouvellements ou remplacements

- 2.1 Dans le cas où un courtier tenant interroge l'un des co-assureurs d'une police pour lui demander de l'étudier et d'en prendre éventuellement l'apérition, il doit en avertir l'apériteur tenant.
- 2.2 Dans le cas où un courtier non tenant interroge l'un des co-assureurs d'une police pour lui demander de l'étudier et d'en prendre éventuellement l'apérition, celui-ci devra toujours exiger la justification du mandat reçu de l'assuré par le courtier, avant toute négociation et en aviser le courtier tenant.
- 2.3 Un courtier autre que le courtier tenant peut interroger l'apériteur d'une police pour un renouvellement ou un remplacement s'il a un mandat de l'assuré. L'apériteur devra, dans ce cas, en aviser le courtier tenant.

3 - Résiliation

- 3.1 Lorsqu'un assuré résilie directement une police auprès d'un assureur, ce dernier doit en informer le courtier sans délai.
- 3.2 Lorsqu'un assureur résilie directement une police auprès d'un assuré en vertu de la Loi ou du contrat, il doit en informer le courtier préalablement.

4 - Changement de courtier demandé par l'assuré en cours de contrat

Lorsqu'un assuré change de courtier en cours de contrat, le courtage demeure dû au premier apporteur jusqu'à l'expiration ou la résiliation régulière de la police.

Néanmoins, un courtage serait dû au nouveau courtier sur les primes supplémentaires résultant des augmentations de capitaux et de garanties qu'il aurait négociées.

5 - Délai de péremption d'une cotation

La durée de validité de la cotation donnée par un assureur à un courtier est fixée à trois mois, sauf règles spéciales concernant certaines catégories de risques ou stipulation contraire au moment de la cotation.

o-o-o-O-O-O-o-o-o

Annexe 2 : Convention de courtage entre courtier d'assurance et souscripteur

Annexe 3 : Fiche d'information préalable et de conseil.

Annexe 4 : Code moral des courtiers – CSCA



C S C A
CHAMBRE SYNDICALE DES COURTIERES D'ASSURANCES

CODE MORAL

Le courtier, en raison même de l'importance des intérêts qui lui sont confiés, est tenu de se conformer scrupuleusement aux devoirs que lui imposent les usages et les traditions professionnelles, sauvegarde et condition de son indépendance.

L'indépendance dont jouit le courtier ne lui confère aucun privilège particulier mais, au contraire, l'astreint à des obligations morales très strictes.

Sa liberté d'action et son indépendance constituant la raison d'être de la profession, il ne doit pas y renoncer directement ou indirectement, en tout ou en partie, au profit d'entreprises d'assurances ou de clients.

L'action professionnelle du courtier doit être dominée par trois impératifs :

- ✚ Service de la clientèle
- ✚ Loyauté envers les entreprises d'assurance.
- ✚ Confraternité

1



SERVICE DE LA CLIENTELE

- 1 - L'activité du courtier doit s'exercer pour le service du client.
- 2 - L'importance de la rémunération que le courtier doit retirer normalement de son travail ne doit en aucun cas influencer la qualité de la prestation de service.
- 3 - Le courtier doit présenter ce qu'il a pu identifier comme étant le contrat le mieux adapté aux besoins du client.
- 4 - Le courtier a le devoir de recommander à l'assuré la garantie des risques par des entreprises d'assurance auxquelles il accorde sa confiance. Dans le cas où un client veut lui imposer un choix qu'il ne saurait approuver, il doit lui en demander une confirmation écrite.
- 5 - Le courtier a le devoir de ne jamais conseiller ni transmettre sciemment une fausse déclaration, de ne jamais faire état d'un élément susceptible de donner une opinion erronée à l'entreprise d'assurance sur la qualité du risque.
- 6 - Le courtier a le devoir de respecter le secret professionnel en tout lieu et à tout moment.
- 7 - Le courtier s'oblige à exécuter ponctuellement les ordres de son client.
- 8 - Le courtier doit s'attacher à suggérer éventuellement à son client toute mesure de prévention propre à modérer les primes en réduisant les risques.
- 9 - Le courtier a le devoir d'instruire le client des règles et usages de l'assurance et de l'éclairer sur l'étendue de ses droits et obligations.
- 10 - Le courtier, afin d'assurer les meilleurs services à sa clientèle, doit respecter la convention collective et tout en donnant à ses employés la juste rémunération de la compétence et du dévouement qu'il est en droit d'en attendre, il s'efforcera de leur procurer les possibilités de se perfectionner et de s'élever dans leur hiérarchie professionnelle.



LOYAUTE ENVERS LES ENTREPRISES D'ASSURANCES

- 11 - La recherche des conditions les plus avantageuses pour son client, à garantie égale, est le devoir du courtier, mais cette recherche ne doit jamais aboutir à un abaissement démesuré systématique de la prime, tel qu'il pourrait porter atteinte à la solvabilité de l'entreprise d'assurance, condition première de la sécurité qu'il offre au public.
- 12 - Le courtier a le devoir de présenter des propositions claires et véridiques, aussi complètes et documentées que possible.
- 13 - Le courtier ne doit pas bloquer le marché par un dépôt excessif de propositions succinctes ou de circulaires.
- 14 - Le courtier ne doit pas tenter d'obtenir par des moyens déloyaux une tarification résultant du travail techniquement plus élaboré d'un confrère.
- 15 - Le courtier a le devoir d'éviter l'établissement de projets et de contrats par des entreprises d'assurance qui n'ont à sa connaissance aucune chance de les réaliser.
- 16 - Le courtier a le devoir, au moment de la souscription et en cours de contrat, de répondre sincèrement à toutes demandes de renseignements pour éclairer l'entreprise d'assurance sur le risque et des antécédents et lui fournir toutes les indications qui peuvent lui être utiles.
- 17 - Le courtier qui aura demandé une couverture ferme doit, en cas de non-régularisation de la police par son client, supporter le paiement de la partie de prime correspondant à la période de couverture effective du risque.
- 18 - Le courtier a le devoir de ne soutenir les intérêts de son client que lorsque ses réclamations sont justifiées. Toute manœuvre dolosive, notamment pour faire régler indûment une indemnité, tombera sous le coup des sanctions prévues ci-dessous.
- 19 - Le courtier a le devoir d'agir en tout temps comme conciliateur entre l'entreprise d'assurance et l'assuré.
- 20 - Le courtier a le devoir d'effectuer dans le plus bref délai, ou dans ceux impartis par les mandats, le versement à leur destinataire



des fonds qui lui ont été remis soit par les clients, soit par les entreprises d'assurance ; il doit à toute réquisition de celles-ci leur présenter les quittances non encaissées.

CONFRATERNITE

- 21 - Sauf accord exprès pris avec une entreprise d'assurance et/ou un client, le courtier ne doit pas prétendre détenir l'exclusivité d'une formule quelconque d'assurance.
- 22 - Le courtier ne doit pas se livrer à une prospection fondée sur une offre de réduction de tarif avant toute étude préalable, ni sur une offre systématique de réduction de sa rémunération ou de sa commission, que cette offre soit faite de façon directe ou indirecte.
- 23 - Le courtier ne doit pas dénigrer un confrère. Ses critiques doivent demeurer courtoises et être fondées.
- 24 - Le courtier ayant embauché un salarié ou un mandataire non salarié ayant quitté un confrère depuis moins de deux ans doit veiller particulièrement à ce qu'il n'en résulte pas d'activités exercées à l'encontre de ce confrère dans des conditions déloyales ou contraires aux obligations résultant du droit du travail, de la convention collective ou du contrat de travail.
- 25 - Il est rappelé que la rétrocession de commission au client est légalement interdite conformément à l'art. R.511-3 du Code des assurances.
- 26 - Respectueux de l'interdiction de vente à perte, le courtier ne peut accepter un abaissement démesuré de sa rémunération.
- 27 - Le courtier doit, dans le cas de réalisation ou de gestion en commun d'une affaire, respecter scrupuleusement et ponctuellement les engagements qu'il a pris envers un confrère.
- 28 - Le courtier doit éviter tous rapports avec les entreprises et organismes d'assurance qui refusent dans leurs relations avec le courtage de se conformer à ses usages.
- 29 - Le courtier, dans l'intérêt de la profession, avisera son Syndicat de tout manquement des entreprises d'assurance aux Usages du Courtage dont il pourra apporter la preuve.
- 30 - Le courtier, dans l'intérêt de la profession, doit, en cas de litige avec un confrère, lui proposer l'arbitrage amiable du Syndicat avant de se livrer à tout acte de procédure.



DISPOSITIONS GENERALES

- 31 - Tout membre d'un Syndicat adhérent de la CSCA prend l'engagement de respecter le présent Code Moral par le fait même de cette adhésion.
 - 32 - Tout manquement aux obligations de ce Code Moral sera sanctionné comme tous autres manquements aux statuts et dans les mêmes formes que ces derniers ; il pourra donc être déféré à la Chambre de Discipline du Syndicat et de la CSCA et donner lieu aux sanctions prévues par les statuts et le règlement intérieur.
-

Annexe 5 : IPID : Cargo Helvetia Cargo Equides HDF.

Assurance Transport d'équidés

Document d'information sur le produit d'assurance
Compagnie : HELVETIA COMPAGNIE SUISSE D'ASSURANCES – Entreprise suisse d'assurance autorisée à opérer en France, immatriculée en France et régie par le Code des assurances – Matricule 4080767
Produit : Police Helvetia Cargo Equidés [HCEQ CG 092019]

Ce document d'information présente un résumé des principales garanties et exclusions du produit. Il ne prend pas en compte vos besoins et demandes spécifiques. Vous trouverez les conditions contractuelles complètes de ce produit dans la documentation pré contractuelle et contractuelle qui vous sera remise dès lors que vous effectuerez une demande d'assurance.

De quel type d'assurance s'agit-il ?
Le produit « Helvetia Cargo Equidés » est destiné à garantir les dommages subis par les équidés ayant un N° de SIRE lorsqu'ils sont convoyés par des particuliers ou des professionnels du monde équestre (dans ce dernier cas, à condition que le transport d'équidés ne soit qu'une activité secondaire et annexe de leur activité principale)

Qu'est-ce qui est assuré ?

Les garanties systématiquement prévues

- ✓ Mort ou blessures de l'équidé durant le transport (y compris opérations de chargement / déchargement)
- ✓ Abattage décidé par un vétérinaire suite à blessure
- ✓ Vol de l'équidé en cours de transport y compris en stationnement sous certaines conditions
- ✓ Frais de destruction et d'enlèvement dans la limite de 10% du capital maximum assuré au titre du véhicule désigné
- ✓ Frais de préservation des équidés et/ou biens assurés d'un dommage ou d'en éviter l'aggravation
- ✓ Frais d'expertise et de constatation des dommages
- ✓ Frais médicaux de l'équidé
- ✓ Frais d'engagement à une compétition officielle et frais de séjour non remboursés à l'assuré
- ✓ Inaptitude de l'équidé à dire d'expert résultant d'un événement garanti
- ✓ Sellerie
- ✓ Assistance : Dépannage/remorquage du véhicule ; Véhicule de remplacement ; Transport et/ou rapatriement de l'équidé ; Hébergement de l'équidé

Montants des garanties
Les plafonds de Garanties adaptables aux besoins du client, sont fixés d'un commun accord entre l'assureur et l'assuré.

- Valeur maximale par équidé et/ou par événement définie d'un commun accord entre l'assureur et l'assuré

Les garanties optionnelles

- Aménagements intérieurs du véhicule
- Dommages au sulky consécutifs à la survenance d'un événement énuméré
- Dommages au véhicule hippomobile consécutifs à la survenance d'un événement énuméré
- Dommage au matériel roulant :
 - o Les véhicules (van automoteur)
 - o Les attelages (van tracté)

Qu'est-ce qui n'est pas assuré ?

- × Les équidés sans N° SIRE
- × Véhicules dont l'immatriculation n'est pas indiquée aux Conditions Particulières
- × Les véhicules tractant le van (cas d'un van tracté)
- × Les dommages relevant de l'assurance "automobile" (Responsabilité Civile) de l'Assuré

Y-a-t-il des exclusions à la couverture ?

Principales exclusions

- ! Les dommages et pertes matériels provoqués par la faute intentionnelle, dolosive, inexcusable ou lourde de l'Assuré
- ! Surcharge du véhicule supérieure à 15% de la charge utile
- ! Conduite sous l'emprise d'un état alcoolique ou de stupéfiants

La perte des équidés assurés et les frais résultant de :

- ! Maladies infectieuses
- ! Inoculation et ses conséquences
- ! Abattage ordonné par les Autorités à la suite de maladie contagieuse
- ! Interdiction d'importation ou d'exportation
- ! Erreur ou omission dans les documents sanitaires d'exportation qui entraînerait un rejet des animaux pour les équidés en état de gestation :
 - l'état de gestation et ses conséquences
 - l'avortement consécutif à des blessures

Principales restrictions : franchises
Une franchise dont le montant est convenu entre l'assureur et l'assuré, est susceptible d'être déduite du montant de l'estimation des dommages.

2b-V2- Nov 19 Helvetia Cargo Equidés HCEQ 092019



Où suis-je couvert ?

- ✓ Au choix de l'assuré :
 - En France métropolitaine, Monaco, Andorre (option 1)
 - En France métropolitaine, Monaco, Andorre, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Suisse, Italie, Espagne, Luxembourg et Royaume-Uni (option 2).



Quelles sont mes obligations ?

Sous peine de nullité du contrat, de non garantie ou de réduction de l'indemnité :

A la souscription du contrat

- Répondre exactement aux questions posées par l'Assureur sur les éléments et circonstances pouvant permettre l'appréciation des risques,
- Régler la prime (ou fraction de prime) indiquée au contrat.

En cours de contrat

- Régler les fractions de primes convenues en cas de prime fractionnée,
- Déclarer toute modification d'où résulte une aggravation sensible du risque,
- Fournir tous documents justificatifs demandés par l'Assureur.

En cas de sinistre

- Déclarer tout sinistre susceptible d'être garanti par le contrat,
- Prendre toutes les mesures conservatoires ou de sauvetage que nécessite la situation pour protéger les équipés et les biens assurés ou limiter les dommages et frais,
- Conserver tous droits et recours contre tous responsables pour pouvoir y subroger les Assureurs,
- Requérir immédiatement l'intervention de l'expert convenu entre l'Assureur et l'Assuré.



Quand et comment effectuer les paiements ?

La prime est constituée par une somme fixe payable d'avance dont le montant est convenu entre l'assureur et l'assuré, payable par chèque, virement ou prélèvement. Le paiement de la prime peut être fractionné en plusieurs échéances donnant lieu à des frais de fractionnement qui ne sont pas facturés si l'Assuré opte pour le prélèvement automatique.

Les modalités de règlement choisies par l'Assuré doivent être communiquées aux assureurs en même temps que l'ordre ferme. En l'absence de choix sur ce point, le règlement comptant est retenu.



Quand commence la couverture et quand prend-elle fin ?

Le contrat produit ses effets à compter des date et heure convenues entre l'assureur et l'assuré. Il est souscrit pour une durée d'un an et se renouvelle d'année en année par tacite reconduction, sauf dénonciation deux mois au moins avant l'échéance annuelle. Il peut être résilié par anticipation par l'assureur ou l'assuré dans tous les cas prévus par le Code des assurances.



Comment puis-je résilier le contrat ?

- Lorsque l'Assuré use de la faculté de dénoncer la reconduction ou de résilier le contrat, il peut le faire à son choix, soit par lettre recommandée, soit par envoi recommandé électronique, soit par déclaration contre récépissé au siège social de l'Assureur, soit par acte extrajudiciaire, soit par tout autre moyen convenu entre l'assureur et l'assuré.
- L'Assuré peut dénoncer la reconduction du contrat en respectant un préavis de 2 mois avant l'échéance annuelle. Dans ce cas, la résiliation prend effet à la date d'échéance anniversaire.
- Le contrat peut également être résilié dans tous les autres cas prévus par le Code des assurances et, si l'assuré est une personne physique agissant en dehors de ses activités professionnelles, chaque année lors du renouvellement, dans les vingt jours suivants la date d'envoi de l'avis d'échéance annuelle de prime.

Annexe 6 : Article 17 – Police française d'assurance maritime sur facultés.

Les clauses ci-dessous sont mises à la disposition de toute personne intéressée, sur simple demande. Elles sont indicatives, les parties pouvant convenir de conditions d'assurance différentes. Pour toute clause comportant une exclusion, les parties peuvent convenir que l'assurance couvrira les risques visés par l'exclusion de garantie, soit par une extension de garantie, soit par un contrat distinct.

**POLICE FRANÇAISE D'ASSURANCE MARITIME
SUR FACULTÉS (marchandises)
Garantie "TOUS RISQUES"**

DU 1^{er} JUILLET 2009

LOI APPLICABLE : Le présent contrat est régi par la loi française et en particulier par les dispositions du titre VII du Livre 1^{er} du Code des Assurances relatif au contrat d'assurance maritime, qu'elles soient ou non rappelées dans la police.

CHAPITRE I – DOMAINE D'APPLICATION DE L'ASSURANCE

ARTICLE PREMIER. –

La présente assurance s'applique, dans les limites du voyage assuré, aux facultés ci-après désignées et transportées ou prises en charge par des professionnels, transporteurs ou auxiliaires du transport, conformément aux usages reconnus du commerce.

ARTICLE 2. –

Elle s'applique aux facultés neuves, préparées, emballées ou conditionnées pour l'expédition, chargées sur des navires de mer âgés de moins de 16 ans, de plus de 500 unités de jauge (G.T.) et ayant la première cote d'une Société de Classification membre à part entière de l'Association Internationale des Sociétés de Classification (I.A.C.S.).

Lorsque, à l'insu de l'assuré, les conditions ci-dessus relatives au navire ne sont pas remplies, la garantie sera néanmoins acquise, à charge pour l'assuré de le déclarer à l'assureur dès qu'il en a connaissance et moyennant surprime éventuelle.

ARTICLE 3. –

1° La présente assurance ne s'applique pas :

- a) à la responsabilité quel qu'en soit le fondement que pourrait encourir l'assuré ou tous les autres bénéficiaires de l'assurance, tant de leur fait que du fait des facultés assurées, à l'égard de tiers ou de co-contractants ;
- b) aux conséquences des obstacles apportés à l'exploitation ou à l'opération commerciale de l'assuré et des autres bénéficiaires de l'assurance ;
- c) aux facultés faisant l'objet d'un commerce prohibé ou clandestin.

2° La présente assurance s'applique uniquement :

- a) si le navire transporteur détient le "certificat de gestion de la sécurité" ("safety management certificate"),
- b) et si la Compagnie possède "l'attestation de conformité" ("document of compliance"), documents prescrits par la Convention SOLAS 1974 modifiée, instituant le "Code international de gestion de la sécurité", dit "Code ISM".

Toutefois, lorsque le navire transporteur et la Compagnie ne détiennent pas les documents ci-dessus énoncés, la situation du navire au regard de la réglementation du Code ISM ne sera pas opposée, soit à l'assuré, soit au porteur des documents d'assurance, s'il établit qu'il ne pouvait pas, dans la pratique habituelle des affaires, connaître cette situation.

Le terme Compagnie désigne le propriétaire du navire ou tout autre organisme ou personne, telle que l'armateur-gérant ou l'affréteur "coque nue", auquel le propriétaire du navire a confié la responsabilité de l'exploitation du navire et qui, en assumant cette responsabilité, s'acquitte des tâches et des obligations imposées par le Code ISM.

ARTICLE 4. –

L'assurance ne peut produire ses effets s'il est établi qu'avant la conclusion du contrat, la nouvelle d'un événement concernant les facultés assurées était parvenue au lieu de la souscription de la police ou au lieu où se trouvait l'assuré, sans qu'il soit besoin d'établir la preuve que l'assuré en avait personnellement connaissance.

CHAPITRE II – ÉTENDUE DE L'ASSURANCE

1- GARANTIES

ARTICLE 5. –

Sont garantis les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par les facultés assurées, y compris lorsque ces dommages et pertes résultent du chargement ou du déchargement effectué par l'assuré ou le bénéficiaire de l'assurance.

Toutefois :

- 1° le manquant de tout ou partie du contenu d'un colis n'est à la charge de l'assureur que si des traces d'effraction ou de bris ont été constatées dans les formes indiquées à l'article 17. La disparition d'un ou de plusieurs colis entiers n'est à sa charge que sur présentation d'un certificat ou de tout autre document établissant la non-livraison définitive ;
- 2° les facultés chargées sur le pont ou dans les superstructures de navires ou d'embarcations non munis d'installations appropriées pour ce type de transport ne sont garanties que si les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités sont causés par un des événements figurant dans l'énumération limitative ci-après : naufrage, chavirement ou échouement du navire ou de l'embarcation ; incendie ou explosion ; raz de marée ; foudre ; abordage ou heurt du navire ou de l'embarcation contre un corps fixe, mobile ou flottant y compris les glaces ; chute d'aéronefs ; voie d'eau ayant obligé le navire ou l'embarcation à entrer dans un port de refuge et à y décharger tout ou partie de sa cargaison ; chute du colis assuré lui-même pendant les opérations maritimes d'embarquement, de transbordement ou de débarquement. Elles sont garanties, en outre, moyennant surprime, contre les dommages et pertes provenant de jet à la mer, d'enlèvement par la mer ou de chute à la mer à condition que l'assuré déclare à l'assureur leur chargement sur le pont ou dans les superstructures dès qu'il en a lui-même connaissance.

3° la contribution des facultés assurées aux avaries communes ainsi que les frais d'assistance, l'assureur acceptant en outre, de se substituer à l'assuré pour verser la contribution provisoire ou pour fournir la garantie de paiement de la contribution d'avaries communes et des frais d'assistance.

2 - EXCLUSIONS

ARTICLE 7. –

Sont exclus les dommages et pertes matériels, les pertes de poids ou de quantités subis par les facultés assurées et résultant de :

- 1° confiscation, mise sous séquestre, réquisition, violation de blocus, contrebande, saisie conservatoire, saisie-exécution ou autres saisies, l'assureur demeurant également étranger à la caution qui pourrait être fournie pour libérer de ces saisies les facultés assurées ;
- 2° fautes intentionnelles ou inexcusables de l'assuré et de tous autres bénéficiaires de l'assurance, de leurs préposés, représentants ou ayants-droit ;
- 3° vice propre des facultés assurées ; vers et vermines sauf s'il s'agit d'une contamination survenue pendant le voyage assuré ; influence de la température atmosphérique ; freinte de route en usage ;
- 4° absence, insuffisance ou inadéquation :
 - de la préparation, de l'emballage ou du conditionnement de la marchandise,
 - du calage ou de l'arrimage de la marchandise à l'intérieur d'une unité de charge lorsqu'ils sont effectués par l'assuré, ses représentants ou ayants-droit ou lorsqu'ils sont exécutés avant le commencement du voyage assuré ;
- 5° retard dans l'expédition ou l'arrivée des facultés assurées à moins qu'il ne résulte du naufrage, du chavirement ou de l'échouement du navire ou de l'embarcation ; d'incendie ou d'explosion ; d'abordage ou de heurt du navire ou de l'embarcation contre un corps fixe, mobile ou flottant y compris les glaces ; de chute d'aéronefs ; de voie d'eau ayant obligé le

dans les superstructures dès qu'il en a lui-même connaissance.

ARTICLE 6. -

Sont également garantis, à concurrence de leur montant, proportionnellement à la valeur assurée, les frais figurant dans l'énumération limitative ci-après, à moins qu'ils ne résultent d'une exclusion énoncée à l'article 7 :

- 1° les frais raisonnablement exposés en vue de préserver les facultés assurées d'un dommage ou d'une perte matériels garantis ou de limiter ces mêmes dommages et pertes ;
- 2° les frais raisonnablement exposés en cas d'interruption ou de rupture de voyage, pour le déchargement, le magasinage, le transbordement et l'acheminement des facultés assurées jusqu'au lieu de destination désigné dans la police, à condition que de tels frais n'aient pas été encourus par suite de la défaillance financière des propriétaires, armateurs ou affrétiers du navire transporteur ;

mobile ou flottant y compris les glaces ; de chute d'aéronefs ; de voie d'eau ayant obligé le navire ou l'embarcation à entrer dans un port de refuge et à y décharger tout ou partie de sa cargaison ;

6° effets directs ou indirects d'explosion, de dégagement de chaleur, d'irradiation ou de toute autre source d'énergie nucléaire consécutifs à une modification de structure de noyau de l'atome ou de la radioactivité ainsi que de tous effets de radiation provoqués par l'accélération artificielle des particules dans leur utilisation ou leur exploitation tant civile que militaire ;

7° a) guerre civile ou étrangère, hostilités, représailles, torpilles, mines et tous autres engins de guerre, et généralement tous accidents et fortunes de guerre, ainsi qu'actes de sabotage ou de terrorisme ayant un caractère politique ou se rattachant à la guerre ;

b) captures, prises, arrêts, saisies, contraintes, molestations ou détentions par tous gouvernements et autorités quelconques ;

c) émeutes, mouvements populaires, grèves, lock-out et autres faits analogues ;

d) piraterie ayant un caractère politique ou se rattachant à la guerre.

CHAPITRE III – TEMPS ET LIEU DE L'ASSURANCE

ARTICLE 8. -

Sauf convention contraire, l'assurance commence au moment où les facultés assurées visées à l'article 2 sont déplacées dans les magasins au point extrême de départ du voyage assuré pour être immédiatement chargées sur le véhicule de transport et cesse au moment de leur déchargement du véhicule de transport, lors de leur mise à terre dans les magasins du destinataire, de ses représentants ou ayants-droit au lieu de destination dudit voyage. Sont considérés comme magasins du destinataire, de ses représentants ou ayants-droit, tout endroit, leur appartenant ou non, où ils font déposer les facultés à leur arrivée.

ARTICLE 9. -

Sans qu'il soit pour autant dérogé aux dispositions de l'article 11, l'assurance demeure

acquise, moyennant surprime éventuelle, en tous cas de modification ou de prolongation de la durée normale du voyage assuré, intervenue sans le fait de l'assuré ou des bénéficiaires de l'assurance.

ARTICLE 10. -

Toute prise de livraison des facultés garanties effectuée par l'assuré et par tous autres bénéficiaires de l'assurance, leurs préposés, représentants ou ayants-droit, avant le moment où l'assurance doit se terminer conformément aux dispositions du présent chapitre, met fin à celle-ci.

ARTICLE 11. -

La durée de l'assurance ne peut excéder un délai de 60 jours calculé depuis la fin du déchargement des facultés assurées du dernier navire de mer.

CHAPITRE IV – VALEUR ASSURÉE

ARTICLE 12. -

La valeur assurée, qui doit être justifiée en cas de sinistre, ne peut excéder la plus élevée des sommes déterminées comme il est indiqué ci-après :

1° soit par le prix de revient des facultés assurées au lieu de destination, majoré du profit espéré ;

2° soit par la valeur à destination à la date d'arrivée, telle que déterminée par les cours usuellement publiés ;

3° soit par les dispositions figurant au contrat de vente ;

4° soit par la valeur de remplacement lorsqu'il s'agit de biens manufacturés, à condition qu'il soit en outre justifié du remplacement effectif par la production des factures correspondantes.

Annexe 7 : Modèle de délégation de gestion entre courtier d'assurances maritimes et assureurs.

5 Décembre 1990
1228/mp
MODELE DE MANDAT-TYPE DELIVRE EN APPLICATION DE L'ARTICLE L. 530-1 DU CODE DES ASSURANCES <hr/> (Contrats d'assurance maritime et transports)
<p>Entre les soussignés,</p> <p>. M., en sa qualité de de la Société d'Assurance ci-après dénommé, l'Assureur,</p> <p style="text-align: right;">d'une part,</p> <p>. M., en sa qualité de ci-après dénommé, le Courtier</p> <p style="text-align: right;">d'autre part,</p> <p><u>Il est convenu et arrêté ce qui suit :</u></p> <p>Conformément aux dispositions des articles 1984 et suivants du Code Civil, de l'article L. 530-1 du Code des Assurances, En application des Usages du Marché et des pratiques interna- tionales, et sur la base des dispositions ci-après :</p> <p style="text-align: right;">/...</p>

- 2 -

- 1*/ **L'Assureur donne mandat au Courtier, qui l'accepte, d'encaisser pour son compte les primes ou fractions de primes exigibles au titre des contrats d'assurance maritime et transports délivrés par l'Assureur par l'intermédiaire du Courtier.**
- 2*/ **Les primes exigibles sont réglées à l'Assureur - ou à l'Organisme désigné par lui à cet effet - dans les délais prévus par Les Principes de "Procédures Financières du Marché" en vigueur.**
- 3*/ **Le Courtier est responsable envers l'Assureur du paiement des primes, à l'exception, de celles pour lesquelles il l'aurait informé, par écrit, de l'impossibilité de recouvrement dans les délais prévus par les Principes de "Procédures Financières du Marché" en vigueur, en donnant à l'Assureur les moyens de recouvrer les primes en cause.**
- 4*/ - Dans le cadre du présent mandat,
- **L'Assureur est autorisé à vérifier à tout instant dans les livres du Courtier la situation comptable afférente aux règlements des primes concernées**
 - **Le Courtier doit être en mesure de produire à l'Assureur un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité.**
- 5*/ **Le présent mandat est donné pour une durée d'un an à compter du ...**
- Il se renouvelle d'année en année par tacite reconduction.**
- Il est résiliable à tout moment par l'une ou l'autre des parties moyennant un délai de préavis de 15 jours.**
- 6*/ - **Toutes contestations relatives à l'interprétation ou à l'exécution du présent mandat sont soumises à un arbitre unique désigné par les parties.**
- A défaut d'accord, il est fait application des règles du Code de Procédure Civile relatives à l'Arbitrage.**
- **Pour l'exécution du présent mandat, les parties font élection de domicile chacune en son Siège Social.**

BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE

I. TRAITES ET OUVRAGES GENERAUX

- Bar et spectacles Jules et Jim inc. c. Maison Jean-Yves Lemay Assurances inc., 2014 QCCS 5443.
- BT. 1986.
- E. Bernard, Argus de l'Assurance, *Le devoir de conseil des intermédiaires, Un contentieux en inflation*, 11 Septembre 2016, n°7231.
- H. Groutel, *La réforme du Code des assurances*, Resp. civ. et assur. Février 1990, chron. 3.
- J. Bigot, D. Langé, J-L. Respaud, *L'intermédiation d'assurance*, 2^{ème} édition, LGDJ 2009, n° 711.
- J.L. Fagnart, *Droit privé des assurances, o.c.*, p. 27, n° 15 et références citées ; P. Van Ommeslaghe, *La sanction...*, 1.c.
- Lamy assurance, *La responsabilité des intermédiaires*, n°3982-3984.
- Le TOURNEAU, *Droit de la responsabilité et des contrats*, Dalloz Action 2002-2003.
- Le Grand Robert
- M. FABRE-MAGNAN, *De l'obligation d'information dans les contrats*, L.G.D.J 1992 et Ph.
- P. NICOLAS, Lamyline, *Le Droit Maritime Français*, N° 812, 1er avril 2019.
- Y. LAMBERT-FAIVRE, *Droit des assurances*, 11^{ème} éd. 2001, n° 126.
- R. Rodière et P. Lureau, *Assurance maritime*, n°74.
- V. not. Encycl. Dalloz, Rép. dr. com., vo Assurances maritimes, no 56 s.

II. OUVRAGES SPECIAUX, MONOGRAPHIES, THESES, COURS

• MEMOIRES

- L. SPACCESI, *Le rôle du courtier d'assurance maritime*, Mémoire, CDMT, 2003/2004.

- M. DIANGO, *Les intermédiaires du marché de l'assurance maritime*, Mémoire, CDMT, 2006/2007.

- **DROIT INTERNATIONAL**

- Rapport déposé le 24 sept. 2007. V° I. MONIN-LAFIN, « *L'alerte de la Commission européenne* », Trib, Ass. Fév. 2008.

- **DROIT COMMUNAUTAIRE**

- Deuxième directive 88/357/CEE du Conseil du 22 juin 1988 portant coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant l'assurance directe autre que l'assurance sur la vie, fixant les dispositions destinées à faciliter l'exercice effectif de la libre prestation de services et modifiant la directive 73/239/CEE.
- Directive 2009/138/CE dite Solvabilité II, modifiée par la directive 2014/51/UE du 16 avril 2014 dite Omnibus 2.
- E. Can, La Tourmaline, STAFF, *La directive sur la distribution des produits d'assurance et le courtage d'assurance*, octobre 2018.

- **DROIT NATIONAL**

- Décret n°2014-1061 du 17 septembre 2014 relatif aux obligations d'information précontractuelles et contractuelle des consommateurs et au droit de rétractation.
- Loi 92-60 1992-01-18 Renforçant la protection des consommateurs
- Loi n°92-60 du 18 janvier 1992 renforçant la protection des consommateurs
- Loi n° 2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance.
- Loi n° 2009-106 du 30 janvier 2009 portant sur la commercialisation des produits d'assurance sur la vie et sur des opérations de prévoyance collective et d'assurance.

III. ARTICLES, COMMUNICATIONS, CHRONIQUES, RAPPORTS, ARTICLES DE PRESSE

• ARTICLES DE PERIODIQUES / REVUES

- Analyse JurisData n°1996-020846.
- DMF, juin 2012, hors-série n° 16.
- DMF 1991.
- Le Droit Maritime Français, N° 677, 1er janvier 2007
- G. Duron, Le courtier d'assurances maritimes et ses responsabilités, Rev. Scapel 1995.
- Publications de la protection de la clientèle, ACPR, *Principe du conseil en assurance*, 18/10/2018.
- P. LATRON, *Revue générale du droit des assurances* - n°1997-4.
- Revue Scapel 1995.
- RGDA 2002.
- S. Yawaga, *Revue générale du droit des assurances*, n°1997-1, 1er janvier 1997.

• COMMENTAIRES, NOTES, OBSERVATIONS

- Note du professeur P. Delebecque, Cass. Com., 2 avril 1996, Dalloz 1996.
- Note Billiau M., D. 2006, p. 2825, note Viney G.

IV. JURISPRUDENCE

- Cass. 1re civ., 10 nov. 1964 : *Bull. civ.* 1964, I, n° 493.
- Civ. 1re, 10 novembre 1964, pourvoi n° 62-13411.
- Cass. crim., 8 déc. 1965, DMF 1966. 205.
- Cass. 1^{er} civ., 16 oct. 1968, n° 66-12.512.
- Cass. Com., 16 janvier 1973 Bull. civ. IV, 28.
- Cass. 1^{er} civ., 13 oct. 1981, n° 80-12.999.
- Cass. 1^{ère} civ., 13 oct. 1981 : *Bull. civ.* 1981, I, n° 283.
- Cass 1^{ère} Civ. 6 novembre 1984, Bull civ. I n° 291
- Cass. com., 9 mai 1985 : Bull. civ. IV, n° 143.
- Cass. 1re civ., 13 nov. 1985 : Bull. civ. 1985, I, n° 301.

- Cass. 1^{re} civ., 9 déc. 1986 : RGAT 1987, p. 162, note M. Pauffin de Saint-Morel.
- Cass. Crime., 8 août 1989, no 88-82.417, RGAT 1989.
- Cass. 1^{ère} civ., 15 mai 1990 : *Bull. civ.* 1990, I, n° 103.
- Cass. 1^{ère} civ., 6 juin 1990 ; « RCA » 1990.355.
- Cass. civ. 15 mai 1990, *Semaine juridique* 25.7.90.
- Cass. 1^{re} civ., 5 févr. 1991, DMF 1991.292, note R. Achard.
- Cass. 1^{re} civ., 4 juin 1991 ; RGAT 1991.656, obs. Langé.
- Cass. 1^{ère} civ., 12 fév. 1991, n° 88-10.759, RGAT 1991.
- Cass. 1^{re} civ., 26 févr. 1991, n° 88-17411.
- Cass. 1^{re} civ., 8 nov. 1994, no 91-12.585.
- Cass. 1^{ère} civ., 13 juin 1995, *RGAT* 1995, n°91-17.673.
- Cass. Com., 1^{ère} civ., 12 déc. 1995.
- Cass. 1^{ère} Civ., 22 oct. 1996 : *Bull. civ.* 1996, I, n°358.
- Cass. com., 17 juin 1997, n° 95-14.535, n° 1574 P : *BTL* 1997, p. 549 ; *JCP éd. G* 1997, IV, n° 1719.
- Cass. com., 17 juin 1997, navire « Tzigane II », DMF 1997. 783, rapp. J.-P. Rémerly.
- Cass. 1^{ère} civ., 30 sept. 1997, no 95-16.106, *RGDA* 1997.
- Cass. com., 7 juill. 1998, no 96-15.730, confirmant CA Paris, 24 janv. 1996, n° 16662/94, Allianz et a. c/ Sté Cordat.
- Cass. 1^{ère} civ., 28 mars 2000, no 9719.225, *RGDA* 2000.
- Cass. 1^{ère} civ., 18 déc. 2000 : *RGDA* 2001, note D. Langé.
- Cass. civ. 1^{ère}, 19 décembre 2000, n° 98-14.166, *RGDA*.
- Cass. 1^{ère} civ., 2 juill. 2002, no 99-14.765, *Bull. civ. I*, no 178.
- Cass. Com., 18 février 2003, N° de pourvoi : 99-20857.
- Civ. 1^{ère}, 13 mai 2003, n° 00-15.266.
- Cass. Com., civ. 1^{ère}, 21 octobre 2003.
- Cass. com. 7-4-2004 n° 661, Sté Basmaison c/ Sté affaires Rhône Alpes (SARA) : *RJDA* 8-9/04 n° 942.
- Civ. 2, 29 mars 2006, n° pourvoi 05-11147.
- Cass. ass. plén., 6 oct. 2006, no 05-13.255, *Bull. civ. ass. plén.*, n° 9, *JCP G* 2006 II, no 10181.
- Cass. com., 13 avril 2010.
- Cass. 2^{ème} civ., 14 juin 2012, n°11-20.534 : *Bull. civ.* 2012, II, n° 106.
- Cass. 2^{ème} civ., 23 mars 2017, n° 16-15.090, F-P+B+I.

- Cass. 1^{ère} civ., 19 sept. 2018, no 16-20.164.
- Aix, 3^e ch. - 28 juin 2018, navire *claire iii* n° 12/02331.
- CA Paris, 30 janv. 1960 : RGAT 1960.
- CA Paris, 14 avril. 1962, RGAT 1965.
- CA Lyon, 5 févr. 1981, Somatrans c/ Sicli et a., BTL 1981, p. 186, décision cassée partiellement par Cass. com., 8 févr. 1984, no 81-15.226.
- CA Montpellier, 12 janvier 1984 *BT. 1985*.
- CA Paris, 7^e ch., sect. B, 10 mai 1989 : JurisData n° 1989-022145.
- CA Paris, 19 octobre 1990, BT 1991.
- CA Paris, 28 oct. 1992 : JurisData n° 1992-024173.
- CA. Paris, Chambre 5 section A, 6 Mars 1996, STE BASMAISON / STE SARA ASSURANCE.
- CA Colmar, 27 juin 2001, no 630/2001, Helvetia c/ Sté Roquette, BTL 2001.
- CA Versailles, ch. com. réunie, 10 déc. 2002 : DMF 2003, p. 289, obs. P. Delebecque.
- CA Paris, 7^e ch., sect. A, 10 janv. 2006, n° 04/14713.
- CA Paris, 25 février 2020.
- Hoge Raad 10 janvier 2003, NJ 2003/375, Schip & Schade 2004/60.
- Trib. comm. de Marseille 29 janv. 2010, Revue Scapel 2010, 246.
- TGI Dunkerque, 7 déc. 1983, RGAT 1985.

V. DOCUMENTATION PROFESSIONNELLE

- Convention de courtage d'assurances maritimes
- Code moral des courtiers

VI. ARTICLES DE DOCTRINE

- Aurélie NICOLAS, *Réglementation : ce que la DDA va changer*, l'Argus de l'assurance, n°7521 du 08 septembre 2017, [<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/courtierscspi/reglementation-ce-que-la-dda-va-changer.121387>].
- Anna DARCEL, *Ressource humaine et DDA : la formation à tâtons*, l'Argus de l'assurance, n°7598 du 08 septembre 15 mars 2019,

[<https://www.argusdelassurance.com/les-assureurs/dda-la-formation-atatons.143840>]

- NICOLAS, « Réglementation : ce que la DDA va changer », l'Argus de l'Assurance du 8 septembre 2017, n°7521, [<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/courtiers-cgpi/reglementation-ce-que-la-dda-va-changer.121387>].
- ARBANE, T. HOANG Dieu, *La DDA et les nouvelles règles en matière de distribution d'assurances*, Séfi 2019, Primento, [<https://fr.scribd.com/read/445699778/La-DDA-et-les-nouvelles-regles-en-matiere-de-distribution-d-assurances-Analyse#>].
- ADIAL (Association des diplômés de l'institut des assurances de lyon), *L'obligation de transparence sur la rémunération*, 15/12/2013, [<https://www.institut-numerique.org/1-lobligation-de-transparence-sur-la-remuneration52ae0672aa235#:~:text=L'obligation%20de%20transparence%20mise,situations%20de%20conflits%20d'int%C3%A9r%C3%AAts.&text=La%20directive%20Mifid%20%20retient%20la%20m%C3%Aame%20d%C3%A9finition%20pour%20les%20clients%20professionnels>].
- Armateurs Helvetia, [<https://www.helvetia.com/fr/web/fr/notre-profil/a-propos-d-helvetia/informations/fiches-ipid.html>].
- AEAPP en français ou EIOPA en anglais : *L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles, s'appuie sur la Directive 2009/138/CE du Parlement européen et du Conseil dite "Solvabilité II"*, [<https://acpr.banque-france.fr/europe-et-international/assurances/transparence-du-superviseur>].
- ARBANE, T. HOANG Dieu, *La DDA et les nouvelles règles en matière de distribution d'assurances*, Séfi 2019, Primento, [<https://fr.scribd.com/read/445699778/La-DDA-et-les-nouvelles-regles-en-matiere-de-distribution-d-assurances-Analyse#>].
- NICOLAS, *DDA : Les Ipid sont arrivées*, L'Argus de l'Assurance n° 7552 du 20 avril 2018, [<https://www.argusdelassurance.com/a-la-une/dda-les-ipid-sont-arrives.128722>].
- Assurances : les devoirs de conseil des courtiers grossistes et des courtiers directs [<https://www.magnolia.fr/guide/assurances-les-devoirs-de-conseil-des-courtiers-grossistes-et-des-courtiers-directs>].
- B. CHABRIER et A. DARCEL, L'Argus, *Intermédiaires : qui sont les mandataires dans l'assurance* ?, 01 mars 2018,

[<https://www.argusdelassurance.com/intermediaires/intermediaires-qui-sont-les-mandataires-dans-l-assurance.127087>].

- Circulaire du SSFAMT (Syndicat des Assureurs Maritimes de France), 04.10.82 - Usages du courtage d'assurance maritime et transports [<http://www.assureursmaritimesdefrance.com/index.php/usages.html>].
- C. SCAPEL et J. BONNAUD, *Revue de droit commercial, maritime, aérien et des transports* 1995, [<https://fr.slideshare.net/rabahparadise2/courtier-d-assurances-maritimes-24048440>].
- CFDP Assurances, MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance), *Le guide DDA*, « la DDA et vous », [https://www.hiscox.fr/sites/france/files/legacy_static_files/france/wp-content/uploads/2018/02/cfdp-guide-dda-a5-client-dec2017-v2-1.pdf].
- Code moral des courtiers : CSCA (Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurance), [https://www.addvalue-assurance.fr/documents/documents-types/regles-de-conduite-courtage_CSCA-CodeMoral_AddValue.pdf].
- CFDP Assurances, MEDI (Monitoring European Distribution of Insurance), *Le guide DDA*, « la DDA et vous », [https://www.hiscox.fr/sites/france/files/legacy_static_files/france/wp-content/uploads/2018/02/cfdp-guide-dda-a5-client-dec2017-v2-1.pdf].
- Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, [<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000024831453&categorieLien=id>].
- Direction des affaires juridiques, *L'obligation d'information dans le contrat d'assurance*, [<http://affairesjuridiques.aphp.fr/textes/lobligation-dinformation-dans-le-contrat-dassurance/>].
- Directive 2009/138/CE dite solvabilité II, modifiée par la directive 2014/51/UE du 16 avril 2014 dite Omnibus 2, [<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=OJ:L:2009:335:TOC>].
- Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, [<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000024831453&categorieLien=id>].

Obligations précontractuelles et responsabilité du courtier d'assurances maritimes.

- J.-P. Thomas, *Clause de valeur agréée et clause de valeur à neuf*, in *Navigation de Plaisance et Code des assurances*, FFA 2018, [<https://tinyurl.com/y3v2ngoe>].
- J. AUCOIN, La ChADPresse, *Le renouvellement d'une police d'assurance : pas qu'une simple formalité* Printemps 2015, [<https://chad.ca/wp-content/uploads/archive/files/2015-03-chadpresse-jurisprudence-renouvellement-fr.pdf>].
- J. LANDEL, *Edition législative, Un courtier d'assurance n'est pas un assureur*, 19 février 2020, [<https://www.editions-legislatives.fr/actualite/un-courtier-d-assurance-n-est-pas-un-assureur>].
- Leader Informatique, *Report de la DDA : Quelles sont les nouvelles obligations des courtiers en assurance ?*, [<https://www.leaderinfo.com/fr/actualites/nos-publications/185-report-de-la-dda-queelles-sont-les-nouvelles-obligations-des-courtiers-en-assurance>]
- La responsabilité du courtier d'assurances (1ère partie), [<https://www.cpe-credit.com/blog/responsabilite-courtier-assurance/>].
- Les avocats du secteur PFD assurances, *Obligations du courtier d'assurances lors du renouvellement d'une police*, Février 2015, [<https://pfdavocats.com/publications/obligations-du-courtier-d-assurances-lors-du-renouvellement-d-une-police-329>].
- L'éclairage du mardi par COMETH CO Consulting, [http://www.cometh-consulting.com/wp-content/uploads/2016/11/Eclairage-D%C3%A9l%C3%A9gation-de-gestion_assurance-VF2-1.pdf]
- N. DEFIEUX, *Responsabilité d'un courtier d'assurance pour manquement à son obligation de conseil*, 27 mai 2020, [<https://www.village-justice.com/articles/responsabilite-courtier-assurance-pour-manquement-son-obligation-conseil,35477.html>].
- N. DEFIEUX, *Le courtier grossiste n'est pas tenu à une obligation de conseil*, mai 2017. [<https://www.village-justice.com/articles/Dans-arret-mars-2017-Cour-cassation-logiquement-retenu-que-courtier-grossiste,24879.html>]
- Particeep BLOG, *L'après Directive sur la distribution en Assurance*, 24/07/2019, [<http://blog.particeep.com/analyse-lapres-directive-sur-la-distribution-en-assurance-dda/>]

- Particeep BLOG, *L'après Directive sur la distribution en Assurance*, 24/07/2019, [<http://blog.particeep.com/analyse-lapres-directive-sur-la-distribution-en-assurance-dda/>].
- Rôle du courtier ou de l'agent d'assurance [<https://www.askolds.com/actualite-assurance/role-et-obligations-du-courtier-en-assurances/>].
- S. BRAUDO, Définition de « tiers », Dictionnaire juridique, [<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/tiers.php#:~:text=Baumann%20Avocats%20Droit%20informatique,y%20a%20pas%20%C3%A9t%C3%A9%20repr%C3%A9sent%C3%A9>].
- S. CORONE, *L'Argus, La place du mandat apparent dans la responsabilité des intermédiaires*, 01 juin 2007, [<https://www.argusdelassurance.com/reglementation/legislation/la-place-du-mandat-apparent-dans-la-responsabilite-des-intermediaires.21969>].
- Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, [<https://www.orias.fr/>].
- SPVIE Assurances, *DDA (Directive sur la Distribution d'Assurance) – Petits rappels & préconisations*, 05 octobre 2018, [<https://www.newsassurancespro.com/dda-directive-distribution-dassurance-petits-rappels-preconisations/0169557080>].
- V. GROIZELEAU, *Mer et Marine, Analyse : Couverture des risques et marché maritime*, Publié le 29/06/2007, [<https://www.meretmarine.com/fr/content/analyse-couverture-des-risques-et-marche-maritime>].

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	5
SIGLES ET ABREVIATIONS	6
SOMMAIRE	7
INTRODUCTION GENERALE.....	9
PARTIE I : LES DIFFERENTES OBLIGATIONS DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES	13
CHAPITRE 1 : L'OBLIGATION D'INFORMATION	14
Section 1 : L'exigence de transparence dans l'obligation d'information.	14
Paragraphe 1 : Une obligation d'information objective et spécifique.....	14
Paragraphe 2 : La nécessité d'une formation continue.....	20
Section 2 : La transparence quant à la rémunération et la prévention des conflits d'intérêts	23
Paragraphe 1 : La nécessité d'une information transparente sur la rémunération du courtier.	24
Paragraphe 2 : La nécessité d'une information transparente pour prévenir les conflits d'intérêts.....	27
CHAPITRE 2 : L'OBLIGATION DE CONSEIL ET DE MISE EN GARDE DU COURTIER	31
Section 1 : L'obligation traditionnelle de conseil et de mise en garde au cœur de l'activité du courtier	31
Paragraphe 1 : Le devoir de conseil : l'essence du métier du courtier d'assurance.....	32
Paragraphe 2 : L'obligation de mise en garde : entre l'information et le conseil	35
Section 2 : Le renforcement du devoir de conseil et de mise en garde.....	37
Paragraphe 1 : La formalisation du devoir de conseil.....	37
Paragraphe 2 : La traçabilité du devoir de conseil.	41
CONCLUSION PARTIELLE :	43

PARTIE II : LA RESPONSABILITE DU COURTIER D'ASSURANCES MARITIMES

.....	44
CHAPITRE 1 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER DANS SES RAPPORTS AVEC L'ASSURE : UNE RESPONSABILITE CONTRACTUELLE.	45
Section 1 : L'étendue de la responsabilité du courtier d'assurances maritimes.....	45
Paragraphe 1 : Le droit commun de la responsabilité du courtier.....	45
Paragraphe 2 : Les cas particuliers d'exonération malgré la faute du courtier.	50
Section 2 : La responsabilité du fait de son obligation d'information et de conseil : Une responsabilité propre au courtier.....	53
Paragraphe 1 : L'accompagnement et l'assistance lors de la souscription.....	53
Paragraphe 2 : La modification des garanties et déchéances lors du renouvellement du contrat.....	60
CHAPITRE 2 : LA RESPONSABILITE DU COURTIER A L'EGARD DE L'ASSUREUR ET DES TIERS.....	64
Section 1 : La responsabilité civile du courtier à l'égard des tiers	64
Paragraphe 1 : Une responsabilité délictuelle.	65
Paragraphe 2 : Une responsabilité quasi-délictuelle.....	68
Section 2 : La responsabilité du courtier dans ses rapports avec l'assureur : un rôle ambigu	70
Paragraphe 1 : La délégation de gestion.....	71
Paragraphe 2 : La qualité apparente du courtier / le mandat apparent.	74
CONCLUSION PARTIELLE :	82
CONCLUSION GENERALE	83
ANNEXES	84
BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE	99
TABLE DES MATIERES	108