

L'assurance transport, la responsabilité contractuelle et la responsabilité du courtier



Cet article porte sur les défis que rencontre à l'heure actuelle le marché des assurances relativement aux risques émergents et existants dans le secteur du transport, notamment la responsabilité contractuelle, la responsabilité du courtier et l'incidence des nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, la technologie de chaîne de blocs et les contrats intelligents.

D'affirmer que le secteur des assurances, en particulier celui de l'assurance transport, se trouve à un carrefour serait un euphémisme. En vérité, le secteur de l'assurance transport se trouve sur le bord d'une falaise et un camion semi-remorque autonome

électrique transportant 36 000 kg de marchandises fonce droit sur nous avec des pointes d'accélération de 100 km/h en moins de 20 secondes.

La bonne nouvelle c'est que le véhicule est équipé d'un pilote automatique perfectionné, par conséquent, il y a 99,9 % des chances qu'il ne nous frappe pas. Cependant, à moins de reconnaître et de composer avec les changements en cours, le secteur de l'assurance transport ratera l'occasion de répondre aux besoins en constante évolution de ses clients, tant actuels que nouveaux, que le véhicule semi-remorque représente.

Si l'on examine le secteur de l'assurance dans son ensemble, les bases financières demeurent faibles, avec une surabondance de capacités qui sont piètrement mises en œuvre et qui ne génèrent pas des rendements suffisants pour répondre aux tendances changeantes en matière de risque. Plutôt que de réagir à cette évolution du risque par un réaménagement de leur structure tarifaire sous-jacente, les assureurs ont préféré s'éloigner des risques plus complexes. Pendant ce temps, les nouvelles technologies et les nouveaux profils de risque associés aux véhicules autonomes entraînent de nouvelles incertitudes sur le plan de la souscription et font naître le spectre de poursuites fondées sur la « stratégie du reptile » (*reptile plaintiff philosophy*).

En outre des piètres résultats financiers, le processus de prestation des produits du secteur de l'assurance est très inefficace, l'émission de documents est désuète et peu efficace et la proposition de valeur n'est pas bien comprise par nos clients. Les obstacles à l'entrée dans notre secteur ont été créés par des lois désuètes qui visaient au départ à protéger les consommateurs, mais qui, à l'heure actuelle, ne font que rendre plus difficile pour les autres joueurs du secteur des services financiers ou de la technologie de perturber la manière dont les activités d'assurance sont actuellement menées. Comme ils ont déjà pénétré le domaine des produits pour les particuliers, les souscripteurs directs d'assurance et les banques ont saisi une importante occasion d'améliorer le modèle de prestation conventionnel et de prendre une part grandissante du marché et tout indique que la même chose se produira dans le domaine des produits commerciaux.

Plus particulièrement en ce qui concerne le transport, les trois principaux domaines qui influenceront sur les clients du secteur du transport au cours des cinq prochaines années sont les suivants :

1. Responsabilité contractuelle

L'évolution de l'attitude des expéditeurs en regard de la responsabilité du transporteur pour le transport de marchandises.

2. Responsabilité du courtier

L'incidence que la croissance des activités de logistique peu capitalistique et sans élément d'actif a sur les cas de responsabilité automobile, ainsi que la manière dont le secteur de l'assurance y répond.

3. Évolution de la technologie

L'introduction de nouvelles technologies dans le secteur du transport et celui de l'assurance aura d'importantes répercussions sur les fondements du secteur de l'assurance.

RESPONSABILITÉ CIVILE CONTRACTUELLE

La responsabilité pour le transport de marchandises est régie par le connaissance. Le connaissance assure la clarté quant à la responsabilité pour les pertes ou les dommages aux marchandises, et permet généralement au transporteur de limiter sa responsabilité en regard de certains types de danger et à certains montants minimaux en argent. Le concept de limitation de la responsabilité du transporteur est l'un des fondements du transport de marchandises; il remonte à l'époque où le transport de marchandises était davantage considéré comme une « aventure » plutôt qu'une attente. Au fil des ans, des aspects de la limitation de la responsabilité du transporteur, comme les frais d'avarie, ont été remis en question. Les expéditeurs ne considèrent plus le transport de leurs marchandises comme une aventure, par conséquent, ils ne sont plus aussi disposés à accepter et, même dans bon nombre de cas, à tenter de comprendre les limitations de responsabilité.

Cette situation se traduit par une importante augmentation de contrats destinés aux expéditeurs pour régir le transport de marchandises. Bien que les contrats destinés aux expéditeurs aient principalement pris naissance chez les détaillants de magasin à grande surface, ils sont maintenant relativement courants, et ce, même parmi les expéditeurs de plus petite envergure.

Ces contrats sur mesure entre expéditeur et transporteur ou expéditeur et courtier présentent un certain nombre de défis. En outre de la conception de base de ces contrats, qui sont souvent fondés sur des contrats d'approvisionnement plutôt que sur des ententes de livraison, dans une perspective d'assurance, il y a plusieurs problèmes dont les transporteurs et les courtiers devraient connaître et que les

avocats qui aident les expéditeurs à établir ces ententes devraient prendre en compte.

D'abord, les dispositions relatives à la responsabilité d'une durée indéterminée sont difficiles à assurer. Alors que les souscripteurs sont habitués à voir de plus en plus de contrats complexes entre expéditeur et transporteur ou expéditeur et courtier, la question la plus difficile à régler dans un contrat à durée indéterminée est l'incidence financière du contrat sur le transporteur ou le courtier. Il est à noter qu'une police d'assurance responsabilité civile liée au fret repose sur la limitation de la garantie standard, sans tenir compte de l'incidence financière possible du contrat, la tarification d'une couverture d'assurance pour un contrat d'une durée indéterminée est presque impossible.

Dans cet esprit, les transporteurs et les courtiers doivent se concentrer sur les clauses suivantes pour déterminer si un contrat sera accepté par leurs souscripteurs de responsabilité civile liée au fret :

a. Perte de marchandises ou dommages causés à la marchandise

L'attente que le transporteur soit responsable de tous les risques de perte ou de dommages est en fait assez facile à gérer, tout comme il est relativement facile d'établir que le transporteur est responsable de la pleine valeur de la marchandise (qu'il s'agisse de marchandises de gros, de détail, de remplacement ou de toute autre structure choisie). Toutefois, il est déraisonnable de s'attendre à ce que le transporteur soit responsable des dommages causés à la marchandise si la valeur de celle-ci n'est pas déclarée au préalable. Bien entendu, l'idéal serait que l'expéditeur déclare la valeur de la marchandise sur le connaissance, sous réserve d'une valeur maximale convenue, car cela permettrait au transporteur d'établir une solution d'assurance

pour le transfert de risque dont le prix serait établi en fonction de la valeur de la marchandise. Si l'expéditeur est en mesure, à tout le moins, d'indiquer une valeur moyenne et une valeur maximale, cela permettrait au transporteur de soumettre un profil de risques aux souscripteurs pour qu'un modèle de tarification soit établi.

b. Responsabilité civile pour dommages consécutifs

Bien que les concepts de dommages consécutifs et de pertes d'exploitation soient bien compris par les souscripteurs en transport de marchandises, dans une perspective d'assurance, il n'est pas réaliste de rendre un expéditeur responsable d'un risque de dommages consécutifs non défini ou illimité. Un exemple classique de responsabilité civile de dommages consécutifs « déraisonnable » remonte aux années 1980 alors que la révolution de la production juste-à-temps battait son plein. À l'époque, les transporteurs qui approvisionnaient le secteur automobile étaient prétendument responsables de payer un million de dollars pour chaque minute d'interruption de la production de l'usine en raison d'un retard de livraison, une obligation contractuelle que peu de transporteurs auraient été en mesure d'assurer à cette époque. Aujourd'hui, il est presque impossible de quantifier une attente non définie ou déraisonnable en regard de la responsabilité pour dommages consécutifs, sans établir une limitation de la garantie, qui conjointement au retrait de la disposition pour cas de force majeure, par conséquent, il sera difficile de l'assurer.

c. Disposition pour cas de force majeure

Le retrait de la disposition pour cas de

force majeure qui permettrait d'éviter la responsabilité assumée dans le cadre du contrat en raison d'une situation exceptionnelle présente un défi pour les souscripteurs, car ils ne peuvent accepter la responsabilité pour tous les types de sinistre. La disposition pour cas de force majeure doit être maintenue afin de permettre au moins une exception pour les sinistres, les dommages ou les responsabilités qui sont réellement hors du contrôle du transporteur, par exemple, les risques de guerre et de grève qui présenteraient également des limitations de garantie pour l'expéditeur moyen.

d. Dommages-intérêts

L'inclusion de dommages-intérêts ou de pénalités visant l'exécution du travail était traditionnellement difficile à assurer puisque ceux-ci étaient clairement exclus d'un connaissance standard. Les souscripteurs hésiteront encore à offrir une couverture pour les dommages-intérêts et les pénalités liées à la performance, mais il y a une volonté de prendre une telle couverture en considération si le risque est quantifié et limité. Cependant, comme c'est le cas des dommages consécutifs, une disposition relative aux pénalités non définies ou d'une durée indéterminée, ou qui ne cadre pas avec la valeur des biens eux-mêmes, ne sera pas facile à assurer.

e. Dispositions relatives à l'indemnisation

De nombreux articles ont été écrits sur la légalité et le caractère applicable des dispositions relatives à l'indemnisation dans les ententes de transport, plus particulièrement, nous faisons référence à un article écrit il y a plusieurs années par Rui Fernandes qui nous a aidés à définir

ce qui était raisonnable ou légal dans le cadre d'une disposition relative à l'indemnisation. Tandis que d'anciennes dispositions relatives à l'indemnisation peuvent avoir été jugées déraisonnables, le besoin en matière de dispositions d'indemnisation prévues dans le secteur du transport pourrait en être accru dans les faits, notamment, parce que de plus en plus de courtiers établissent leur réseau avec des flottes plus modestes de transporteurs contractuels plutôt que de travailler avec d'importants transporteurs nationaux. Comme le marché de l'assurance de responsabilité civile automobile se contracte, tant dans les zones de travail que tampon, les petits transporteurs pourraient ne pas être en mesure d'établir de façon rentable des montants de garantie plus élevés comme c'était le cas auparavant, donc pour réduire les coûts, plusieurs essayeront de souscrire le montant minimal d'assurance. Puisqu'il est désormais difficile pour les courtiers de trouver des transporteurs assurés détenant des limites d'assurance responsabilité automobile plus élevées, les courtiers ont également réduit leurs attentes minimales en matière d'assurance pour le transporteur sous-jacent, en passant de deux à un million de dollars. Si l'on combine à cela certaines des décisions percutantes prises par les tribunaux aux États-Unis relativement à des accidents de la route, les faibles montants de garantie actuellement souscrits par les transporteurs s'épuisent rapidement, et les avocats des demandeurs cherchent des moyens d'impliquer le plus grand nombre possible de coffres bien garnis. En général, cela comprendra le courtier et l'expéditeur.

Pour que les expéditeurs réussissent à se protéger d'une exposition possible

à une responsabilité civile, autrement connue sous le nom d'accident lié à un transporteur tiers, ils doivent mettre en place des dispositions relatives à l'indemnisation qui définissent une attente claire de la part du courtier à se porter à la défense de l'expéditeur au cas où ce dernier ferait l'objet d'une poursuite liée à la sélection du transporteur sous-jacent par le courtier. Cette attente n'est pas déraisonnable, bien qu'il faille à un certain point également reconnaître la possibilité que la poursuite engagée grugera elle aussi les montants de garantie souscrits par le courtier. Tout comme c'est le cas des autres clauses, les dispositions relatives à une indemnisation d'une durée indéterminée sont difficiles à assurer. Pour mieux se protéger d'une éventuelle participation à des poursuites engagées contre le transporteur, les expéditeurs doivent soit fixer des attentes supérieures à l'assurance responsabilité civile automobile minimale du transporteur (ce qui réduira le nombre et la rentabilité des transporteurs auxquels un courtier a accès) ou passer un contrat directement avec un transporteur détenant des montants d'assurance responsabilité civile automobile supérieurs. De plus, peu importe les limites sous-jacentes, lorsqu'une remorque portant la marque d'un détaillant est impliquée dans un accident, l'attente d'un important règlement est automatiquement créée, même si le détaillant n'a aucunement participé au processus de sélection du transporteur. S'attendre à ce que le courtier ou le transporteur dispose des mêmes types de montants de garantie que ceux qu'ont d'importants détaillants est probablement irréaliste et, au besoin, cela pourrait se traduire par des frais d'assurance qui rendraient le transporteur ou le

courtier non concurrentiel pour les services recherchés.

Voici quelques-unes des autres exigences contractuelles qui sont courantes, sans nécessairement présenter un problème au chapitre de l'assurance :

- **Dispositions de compensation du fret et modalités de versement d'indemnité qui ne cadrent pas avec les normes du secteur**

Les compagnies d'assurance ne régleront pas les réclamations avant d'avoir eu la possibilité d'enquêter sur le sinistre de manière adéquate. Une modalité de versement de règlement accéléré ou une modalité de compensation du fret dans le contrat d'un transporteur ou d'un courtier n'accélèrera pas la manière dont un souscripteur évalue un sinistre. Cela peut être frustrant pour le transporteur s'il doit régler une prétendue réclamation de la part de l'expéditeur, alors que son assureur n'est pas disposé à accélérer le paiement, voire le confirmer, à l'intérieur de la même période. Pour les réclamations en responsabilité civile, la période entre les modalités de versement indiquées au contrat et le moment où l'assureur pourrait accepter de régler une réclamation peut s'étirer sur plusieurs mois et, dans le cas de réclamations importantes, cela peut avoir des répercussions sur le transporteur ou le courtier. Il existe également le risque qu'une réclamation réglée par le transporteur ou le courtier puisse être à l'extérieur de la couverture de la police et, finalement, être refusée par les souscripteurs. Le cas échéant, le transporteur ou le courtier devra absorber la perte.

La part d'un versement de règlement accéléré consacrée aux dommages matériels peut possiblement être réglée au moyen de la solution d'assurance transport de marchandises,

puisque cette assurance couvre l'assuré directement et peut régler les réclamations beaucoup plus rapidement qu'une police d'assurance responsabilité civile liée au fret le pourrait.

- **Courtier sous contrat à titre de transporteur**

Bien que bon nombre d'expéditeurs comprennent la différence entre un courtier et un transporteur, il n'est pas rare qu'un expéditeur demande à un courtier de signer un contrat lui faisant assumer la responsabilité à titre de transporteur. Bien que le courtier puisse souligner qu'il s'efforcera de veiller à ce que le transporteur sous-jacent réponde aux attentes de l'expéditeur et qu'une autre forme de contrat serait plus appropriée, les expéditeurs seront généralement peu enclins à changer leur position. Dans de telles situations, ce qui autrement aurait pu devenir une responsabilité éventuelle pour le courtier devient en réalité une responsabilité principale. Le courtier devra alors traiter directement avec l'expéditeur, puis avoir recours à la subrogation contre le transporteur. Dans une perspective d'assurance, les responsabilités que le courtier assume lorsqu'il s'engage contractuellement à titre de transporteur sont gérables, tant que les limites mentionnées précédemment sont prises en compte et que le courtier a établi un solide contrat subsidiaire avec ses transporteurs sous-jacents. Toutefois, des problèmes surgiront lorsque l'entente entre le courtier et le transporteur ne cadre pas avec les attentes de l'expéditeur. Par exemple, si le courtier accepte de souscrire une assurance responsabilité civile automobile de 10 millions de dollars, mais qu'il n'est en mesure de prouver la couverture d'un million de dollars de son réseau de transporteurs, l'écart en assurance responsabilité civile automobile est problématique, car le transporteur qui s'occupe du

transport de la marchandise ne détient pas l'assurance exigée au contrat par l'expéditeur. Le courtier serait alors en rupture de contrat. Or, bien qu'une assurance responsabilité puisse satisfaire aux réclamations faites par des tiers en regard du courtier pour cause de négligence du transporteur, le courtier n'aura pas satisfait à ses obligations contractuelles envers l'expéditeur, ce qui pourrait le mettre en position préoccupante de rupture de contrat. Dans de tels cas, le courtier peut demander que nous l'aidions à établir une assurance responsabilité civile automobile excédentaire au nom de ses transporteurs, et ce, encore que le marché des assurances ne soit pas généralement enclin à fournir une assurance responsabilité automobile excédentaire générale pour un groupe de transporteurs inconnus. Si le courtier travaille avec un très petit nombre de transporteurs, cela pourrait fonctionner. Par contre, si le courtier compte des milliers de transporteurs, cette solution d'assurance sera difficilement réalisable.

- **Preuve d'assurance responsabilité civile automobile demandée à un courtier**

Il va de soi que si vous n'avez pas d'assurance automobile, il sera alors très difficile de fournir une preuve de celle-ci. Pour les courtiers sans élément d'actif, lorsqu'un contrat exige une preuve d'assurance automobile, il peut être difficile pour eux de satisfaire à cette exigence, en particulier, si le client a une vision étroite et n'accepte pas un avenant d'assurance automobile des non-proprétaires comme solution de rechange. Il fut un temps où les courtiers de cargaison achetaient un camion commercial à bas prix pour le laisser dans leur stationnement uniquement pour avoir un véhicule à assurer. Le coût associé à l'établissement d'une assurance pour un véhicule d'occasion afin de satisfaire aux

exigences d'un certificat d'assurance était plus rentable que d'investir le temps nécessaire pour corriger le contrat de l'expéditeur afin qu'il reconnaisse de la manière appropriée le rôle du courtier dans la transaction.

Enfin, en ce qui concerne la responsabilité contractuelle, le document habituellement demandé par les expéditeurs comme preuve d'assurance, soit qu'ils ont précisément demandé ou qu'ils s'attendent à obtenir pour satisfaire aux obligations contractuelles convenues par le transporteur ou le courtier, est souvent d'une valeur limitée.

Premièrement, les parties qui ont émis le certificat d'assurance n'ont généralement pas pris connaissance du contrat ni confirmé que la couverture satisfaisait réellement aux attentes de l'expéditeur dans le cadre de l'entente contractuelle. Le certificat confirme que les polices demandées ont été établies et que les limites requises sont disponibles, mais il n'indique aucunement si la couverture convient aux fins du contrat. À cette fin, un certificat d'assurance est à tout le moins une preuve que la couverture est en vigueur à la date d'émission. Or, pour comprendre entièrement ce que la couverture peut offrir, les formulaires de police devraient être examinés, y compris les modalités, les limitations et améliorations de couverture, les avenants et les types de véhicule couverts et exclus. Voici quelques exemples courants d'omissions dans les certificats :

- Une référence au symbole 7, qui désigne des « automobiles expressément décrites » sans avoir pris connaissance du barème des véhicules de la police. La couverture confirmée ne s'appliquera pas aux véhicules ne figurant pas dans le barème. Dans certains cas, l'exploitant de plusieurs véhicules indiquera un seul véhicule sur une police

et utilisera le certificat comme preuve pour plusieurs véhicules, à savoir une « exposition multiple ».

- Une assurance automobile des non-proprétaires et des véhicules loués peut limiter la couverture aux véhicules personnels et n'est généralement pas destinée aux véhicules commerciaux.
- Les définitions de la police en ce qui concerne le propriétaire des véhicules loués à court et à long terme et les véhicules de remplacement temporaires et permanents varieront selon les souscripteurs et modifieront grandement la couverture.

Deuxièmement, la validité du certificat lui-même fait l'objet de peu de contrôle. Bien que le certificat d'assurance soit fondé sur un format standard normalisé, comme le format Acord, l'on peut difficilement prévenir la délivrance frauduleuse de ce document. Même lorsqu'un service de gestion des certificats tiers est utilisé, la vérification se concentre généralement sur la confirmation des limites et des dates de renouvellement, plutôt que sur la manière dont l'assurance traitera certaines situations contractuelles précises. À ce titre, les certificats d'assurance, bien qu'ils soient une exigence « standard » pour faire des affaires, sont d'une valeur limitée. En fait, la majorité des transporteurs ou courtiers reconnus auront une assurance adéquate pour répondre à leurs risques d'exploitation, même lorsqu'un certificat n'est pas requis, tandis qu'un transporteur ou un courtier de moindre renommée, qui n'est pas adéquatement assuré, peut potentiellement produire un certificat frauduleux, ce que l'expéditeur risque de réaliser uniquement après avoir subi un sinistre. La suggestion qui suit peut sembler controversée, mais en tant que secteur nous pourrions peut-être laisser tomber les certificats d'assurance traditionnels et tous les coûts afférents à

la collecte et à la revue de ces documents, pour compter plutôt uniquement sur les modalités de contrat et sur l'attente que "les parties contractantes réaliseront le travail et que leur performance sera assurée dans le cadre du contrat, le cas échéant. Bien entendu, au fur et à mesure que nous ferons la transition vers la technologie de chaîne de blocs et les contrats intelligents, et éliminerons un plus grand nombre de variables touchant les garanties dans les modalités de contrat, le recours à des preuves d'assurance sur papier disparaîtra rapidement.

Troisièmement et pour terminer, dans une perspective de responsabilité contractuelle, il y a très peu d'avantages à ajouter un expéditeur en tant qu'assuré additionnel à une police de responsabilité civile liée au fret. L'expéditeur ne devrait pas raisonnablement s'attendre à ce que le courtier ou l'assureur du transporteur règle automatiquement un sinistre en vertu de la police d'assurance, tout comme le fait d'exiger que les assureurs reconnaissent avoir pris connaissance d'un contrat ne garantit pas que tous les aspects dudit contrat seront couverts par la police. Il est certain que l'ajout d'une exigence demandant qu'un souscripteur prenne connaissance d'un contrat qui comprend une responsabilité illimitée en regard de la perte de marchandise ou de dommages à celle-ci ne peut garantir que le souscripteur paiera pour toutes les pertes subies par l'expéditeur.

RESPONSABILITÉ CIVILE DES COURTIER

Mettons maintenant de côté la responsabilité contractuelle pour examiner la responsabilité précise de l'intermédiaire en transport, tout en examinant plus en profondeur les dispositions relatives à l'indemnisation auxquelles les expéditeurs s'attendent. La responsabilité civile d'un

courtier de fret est un risque émergent dans le secteur du courtage et bien que techniquement ce risque ne soit pas nouveau, il n'a pas été aussi bien pris en compte qu'il aurait dû l'être.

Responsabilité civile d'un courtier de fret : les courtiers de fret sont en quelque sorte les premiers agents perturbateurs du secteur du transport. Traditionnellement, les courtiers de fret travaillaient dans un espace non réglementé et se limitaient à faire le lien entre les cargaisons et les transporteurs, en évitant activement les responsabilités, en n'acceptant assurément pas de contrat et en n'offrant aucune garantie quant à l'état ou au caractère convenable des transporteurs qu'ils engageaient. Ces dernières années, toutefois, le rôle du courtier dans le secteur des transports a pris de l'ampleur. Des courtiers plus petits ont mis en place des opérations d'envergure, en traitant des milliards de dollars en reçus de fret, et ont dépassé en envergure bon nombre des transporteurs qu'ils mettent en contact avec leurs clients expéditeurs.

De plus, la majorité des transporteurs propriétaires ont également une branche de courtage pour s'assurer d'offrir à leurs clients des services nationaux et internationaux des plus complets.

Pour contrer les marges minces, les courtiers sont désormais plus disposés à établir des partenariats avec des expéditeurs, à offrir des services plus personnalisés et bien entendu à accepter des niveaux supérieurs de responsabilité contractuelle (comme discuté précédemment). Cette augmentation de la taille, de concert avec l'expansion du rôle, a placé les courtiers dans une position difficile. Lorsqu'un transporteur sous-jacent se trouve impliqué dans un incident, il est de plus en plus probable que dans l'éventualité où un courtier a participé à la transaction, ce dernier sera touché par la réclamation.

Bien que la négligence au moment de l'embauche et la responsabilité du fait d'autrui soient les allégations les plus courantes, dans de nombreux cas, la poursuite entreprise contre le courtier est non fondée ou faible. Cependant, même la défense d'une réclamation non fondée peut coûter des centaines de milliers de dollars et, bien souvent, les tribunaux prennent des décisions défavorables à l'endroit des courtiers pour veiller à ce que le demandeur soit adéquatement indemnisé.

Dans les cas où les courtiers utilisent des entrepreneurs indépendants, la couverture d'assurance du transporteur sous-jacent peut être limitée. Comme le marché de la responsabilité civile automobile a durci, les petits transporteurs ont réduit les montants qu'ils souscrivent, et les courtiers ont acceptés ces montants réduits, ce qui les place plus à risque d'être pris à parti dans une réclamation de tiers.

Du point de vue de l'assurance, il y a une certaine part de malentendu concernant la couverture appropriée qu'un courtier devrait détenir pour répondre au risque d'être pris à parti dans une poursuite de tiers contre un transporteur qu'il a aidé pour coordonner le fret.

Comme mentionné précédemment dans le cadre de la responsabilité contractuelle, pour satisfaire aux exigences de la responsabilité civile automobile qui leur sont imposées en vertu du contrat, les courtiers pourraient établir une police d'assurance responsabilité civile automobile sur un véhicule qu'ils n'utilisent pas. Aux États-Unis, cette police d'assurance automobile prendrait probablement la forme d'un avenant d'assurance automobile des non-propriétaires. Au Canada, l'avenant d'assurance automobile des non-propriétaires est souvent compris dans la police d'assurance responsabilité civile générale.

Pendant un certain nombre d'années, et probablement dans plusieurs cas, les courtiers peuvent avoir eu recours à la couverture d'assurance automobile des non-proprétaires dans le cadre d'une police d'assurance automobile ou d'assurance responsabilité générale comme défense dans des poursuites où ils ont été pris à parti. Pendant un certain nombre d'années, et probablement dans plusieurs cas, les courtiers ont peut-être compté sur l'assurance automobile des non-proprétaires dans le cadre d'une police d'assurance automobile ou responsabilité civile générale pour se défendre lors des litiges, l'interprétation présumée étant que le litige était fondé sur l'« utilisation » par le courtier du véhicule du transporteur pour le déplacement de la marchandise.

L'utilisation de la clause relative à l'utilisation d'une automobile n'appartenant pas à l'assuré pour couvrir ces risques comporte des difficultés, car le principal objectif de l'extension de garantie est de couvrir l'utilisation de véhicules loués par l'assuré, par exemple, l'utilisation d'un véhicule loué par des représentants, ou l'utilisation d'un véhicule commercial de remplacement loué à court terme par un chauffeur au service de l'assuré ou un chauffeur contractuel de l'assuré. Toutefois, dans une relation de courtage adéquatement structuré, le chauffeur du véhicule n'est pas un employé ni un chauffeur contractuel.

L'application de la couverture au titre d'une disposition d'assurance automobile des non-proprétaires est également problématique, puisqu'elle serait destinée à se trouver en excédent de toute couverture principale en place pour le véritable conducteur et, sur cette base, on parle parfois d'assurance automobile éventuelle ou d'assurance automobile des non-proprétaires éventuelle. Toutefois, lorsque le courtier n'est pas rattaché ou lié au transporteur, la poursuite entreprise

contre le courtier n'est pas conditionnelle ni excédentaire. La dernière chose sur laquelle le courtier veut compter est la défense présentée par un transporteur qui ne détient qu'un million de dollars en assurance responsabilité civile automobile alors que la réclamation du demandeur peut s'élever à plusieurs millions de dollars.

La couverture de responsabilité civile du courtier de fret (la responsabilité civile du courtier) est une couverture d'assurance principale destinée à couvrir les situations où le courtier est pris à parti dans le cadre d'une poursuite engagée en raison d'un incident concernant un transporteur qui s'est occupé du fret pris en charge par l'assuré. À titre de couverture principale, elle couvre le courtier et ne prévoit aucune couverture spécifiquement pour le transporteur. Il ne s'agit pas d'une assurance éventuelle, pas plus qu'elle ne se trouve en excédent de la responsabilité du transporteur. Elle peut être subrogée contre le transporteur, et plusieurs courtiers joueront d'astuce en établissant une disposition relative à l'indemnisation à cet effet avec les transporteurs qu'ils utilisent.

Pour la couverture intégrée à un programme d'assurance excédentaire ou complémentaire, il est courant de voir la responsabilité du courtier être établie distinctement puisque de nombreux marchés d'assurance complémentaire traditionnels ne souhaitent pas s'occuper du risque associé à la responsabilité du courtier. Cela a été mis en évidence il y a deux ans lorsque Lexington est sortie du marché de la responsabilité et que Zurich et AIG sont sorties de l'espace tampon. Essentiellement, la responsabilité du courtier agit comme une couverture tampon lorsque la couverture principale du transporteur est insuffisante pour répondre à la réclamation faite contre lui.

L'assurance responsabilité civile du courtier doit être établie à l'échelle des activités. Parce que la couverture n'est pas « bon

marché », l'on croit parfois que le courtier pourra réduire le coût de sa couverture en assurant seulement à une partie de ses activités. Il faut toutefois se rappeler qu'une réclamation peut viser tout transporteur qu'un courtier utilise, et pas seulement les petits transporteurs ou un créneau particulier des activités de courtage.

De plus, le formulaire d'assurance pour la responsabilité civile du courtier doit être étendu. Les anciens formulaires et certains formulaires actuels placent des attentes ou des garanties sur le courtier pour veiller à ce que le transporteur sous-jacent dispose d'un certain niveau d'assurance responsabilité civile automobile et, qu'en cas de violation de cette garantie, il pourrait ne pas être en mesure de répondre au nom du courtier. Cela contourne efficacement l'objectif de la couverture et, par conséquent, il pourrait sembler plus intéressant d'utiliser des formulaires qui requièrent un certain degré de diligence raisonnable dans le processus de sélection du transporteur, mais qui n'exigent pas un niveau minimal de couverture avec le transporteur.

Une fois que le courtier comprend son exposition au risque et la garantie fournie par le formulaire d'assurance responsabilité civile du courtier, il se trouve aux prises avec la difficile tâche de déterminer le montant à souscrire. Étant donné que l'exposition devrait principalement viser la défense, une limite maximale ne devrait pas être nécessaire – et l'on pourrait même arguer qu'une limite maximale établirait une cible plus élevée pour le demandeur. Puisque le risque devrait être principalement défensif, une limite élevée n'est peut-être pas nécessaire. Parallèlement, les gros courtiers pourraient avoir besoin de limites plus élevées pour pouvoir affronter les décisions très coûteuses.

ÉVOLUTION DE LA TECHNOLOGIE ET INCIDENCE SUR L'ASSURANCE AUTOMOBILE

En anticipation des changements que le secteur de l'assurance est susceptible de connaître au cours des 5 à 15 prochaines années, la technologie aura nettement une incidence immense sur le profil de risques du secteur du transport et de l'assurance automobile. Comme il en a été question au début de cet article, les véhicules autonomes vont transformer les réclamations en responsabilité civile, autrement dit, si les véhicules ne font plus collision, une grande partie du secteur de l'assurance deviendra inutile. Aux États-Unis, l'assurance automobile représente environ 40 % du total des primes du marché. En argent, cela représente une part d'environ 247 milliards de dollars du total des primes du marché qui s'élève à 611 milliards de dollars, l'assurance habitation occupe le deuxième rang de la gamme de produits d'assurance des particuliers avec un total de 91 milliards de dollars (rapport de la NAIC sur les faits saillants et les tendances du marché en 2016*). Si les véhicules sont moins susceptibles par une marge de 99,9 % d'être impliqués dans un accident, la diminution des réclamations entraînera une réduction massive des primes. Avec la réduction attendue de la fréquence des accidents et l'importante diminution du coût des sinistres, le secteur de l'assurance rencontrera des défis encore plus grands quand viendra le temps de décider où affecter des capitaux et sera contraint de réduire considérablement la structure de coût actuellement en place pour soutenir le secteur, à savoir, la souscription, l'administration, la gestion des réclamations et bien entendu, l'émission de certificats. Bien entendu, il existe une possibilité qu'à court terme durant la transition vers les véhicules autonomes, il y ait une augmentation de la gravité des

sinistres, y compris des dommages-intérêts punitifs accordés par les jurys contre les fabricants de technologie pour véhicules autonomes, ainsi que des difficultés quant à la façon dont les véhicules autonomes et non autonomes interagiront et seront assurés. Par contre, cela ne s'étendra que sur une courte période, alors que les véhicules entièrement autonomes seront reconnus par la loi dans l'intérêt supérieur de la société.

De plus, alors que l'intelligence artificielle se développe dans le domaine de l'assurance, le risque de tarification gagnera en efficacité et en exactitude, ce qui réduira le recours aux souscripteurs et assurera un écart moins grand entre les marchés des assurances. Avec moins d'écarts de tarification, le processus de sélection des garanties sera moins ardu, ainsi, le recours à un courtier pour faciliter la transaction d'assurance sera lui aussi réduit. Certaines estimations donnent à penser que le secteur de l'assurance sera en mesure d'éliminer environ 60 % du personnel puisque les activités de tarification et de prestation d'assurance seront banalisées et automatisées.

Sur le plan des réclamations, qui demandent aussi beaucoup de travail, les chaînes de blocs aideront à générer l'efficacité du règlement des réclamations, en raison de discussions grandement réduites concernant la validation des parties à indemniser, ainsi qu'une moins grande confusion à l'égard des attentes des contrats d'achat, y compris une meilleure compréhension des responsabilités des parties liées par le contrat.

En outre, les contrats intelligents assurent des responsabilités clairement définies, qui obligent à déterminer au préalable les enjeux comme les obligations financières du transporteur. Ces obligations mieux définies au préalable seront liées par

contrat dans la couverture d'assurance des parties prenantes à la transaction, ce qui éliminera les questions relatives au caractère adéquat de la couverture d'assurance en place et mettra enfin un terme à la nécessité d'émettre des certificats d'assurance.

CONCLUSION

Comme nous le constatons, le secteur de l'assurance aura de la difficulté à suivre la cadence des changements qui se produisent de plus en plus rapidement, et ce, tant dans la façon dont les marchandises sont acheminées que sur le plan des attentes placées sur les parties prenantes dans le transport des marchandises. Les structures de couverture offertes dans le passé pourraient ne pas convenir aux risques contractuels et opérationnels futurs.

Pour que le secteur des assurances soit en mesure d'offrir un service utile au secteur du transport, nous constaterons des changements dans la manière dont les couvertures d'assurance répondront aux attentes des expéditeurs et il est fort probable que nous ne retournerons pas en arrière pour accepter des limitations « traditionnelles ». La couverture d'assurance devra tenir compte des changements dans le transport des marchandises et reconnaître le courtage de services à un réseau d'entrepreneurs indépendants, comme les modèles de covoiturage pour la création d'un réseau de chauffeurs indépendants, et que ces changements iront en augmentant jusqu'à ce que l'acceptation de plus en plus grande des véhicules autonomes vienne changer la donne. Des changements devront également se produire dans la manière dont l'assurance interagit avec les nouvelles technologies, notamment les concepts liés au rajustement continu de l'assurance

fondé sur l'intelligence artificielle et dans la certitude améliorée des contrats grâce aux contrats intelligents et chaîne de blocs.

Heureusement, à court terme à tout le moins, le transport de marchandises continuera de présenter des risques. Cependant, alors que changent les attentes concernant la manière dont ces risques sont gérés, soit par contrat, décisions du tribunal ou évolution technologique, le secteur de l'assurance doit relever le défi de garder le rythme.

À PROPOS DE MARSH

Chef de file mondial du courtage d'assurances et des solutions innovatrices de gestion de risques, [Marsh's](#) emploie 30 000 conseillers dans plus de 130 pays pour assister sa clientèle composée de particuliers et d'entreprises de toutes tailles. Marsh est une filiale en propriété exclusive des [Sociétés Marsh & McLennan](#) (NYSE : MMC), groupe international de services professionnels en tête de file en matière de risques, de stratégie et de capital humain. Les Sociétés Marsh & McLennan, qui embauchent plus de 60 000 employés à travers le monde et affichent un chiffre d'affaires annuel s'élevant à plus de 13 milliards \$ US, ont pour mission de guider leurs clients dans un environnement de plus en plus complexe et dynamique par l'intermédiaire de leurs quatre sociétés dominantes. En plus de Marsh, les Sociétés Marsh & McLennan sont les sociétés mères de [Guy Carpenter](#), wqui élabore des stratégies détaillées de gestion du risque, de réassurance et de capital visant à favoriser la croissance et la rentabilité de leurs clients en plus de les aider à saisir les occasions qui se présentent; [Mercer](#), qui aide les sociétés à respecter les besoins médicaux, économiques et professionnels d'une main-d'œuvre en pleine transformation en leur offrant des services-conseils et des solutions axées sur la technologie; et [Oliver Wyman](#), conseiller stratégique, économique et marketing d'importance pour des clients des secteurs public et privé. Suivez Marsh sur Twitter [@MarshGlobal](#); [LinkedIn](#); [Facebook](#); et [YouTube](#), ou abonnez-vous à [BRINK](#).

Marsh est une des Sociétés Marsh & McLennan, tout comme Guy Carpenter, Mercer et Oliver Wyman.

Le présent document et les recommandations, données d'analyse ou avis délivrés par Marsh (collectivement, l'« analyse ») ne constituent pas des conseils sur une situation personnelle et ne doivent pas servir de fondement en ce sens. Ce document contient des renseignements exclusifs à Marsh et ne peut en aucun cas être transmis à un tiers, notamment à d'autres producteurs d'assurance, sans l'accord écrit préalable de Marsh. Les énoncés concernant des questions d'ordre actuariel, fiscal, comptable ou juridique sont fondés uniquement sur notre expérience en tant que consultants en matière de risque et d'assurance et ne doivent pas être considérés en tant que conseils de cet ordre, que vous devriez obtenir auprès de vos propres conseillers professionnels dans ces domaines. Les modélisations, données d'analyse ou projections de tous genres sont assujetties à des facteurs d'incertitude inhérente, et l'analyse que Marsh en fait est susceptible d'être affectée de façon substantielle si les hypothèses, conditions, renseignements ou facteurs sur lesquels l'analyse est fondée sont inexacts ou incomplets ou s'ils viennent à changer. Les renseignements contenus aux présentes sont fondés sur des sources que nous estimons fiables, mais dont il ne nous appartient pas de garantir l'exactitude. Sauf stipulation contraire dans une entente entre vous et Marsh, Marsh n'est aucunement tenue de mettre à jour l'analyse, et n'a aucune obligation envers vous ni qui que ce soit d'autre à l'égard de celle-ci ou de tout service rendu à vous ou à Marsh par une tierce partie.

© 2018 – Marsh Canada Limitée et ses permettant. Tous droits réservés. [www.marsh.ca](#) | [www.marsh.com](#)

221761615 (C031718JB): 2018/03/17