

Guide de bonnes pratiques de l'IRU pour les transporteurs routiers en matière d'assurance

I. INTRODUCTION

Toute entreprise de transport routier est confrontée à divers types de risques qui peuvent faire l'objet d'une couverture d'assurance :

- **L'assurance de la responsabilité civile** de l'entreprise pour tout dommage matériel ou immatériel qu'elle pourrait causer à des tiers ou même à son personnel. Cette assurance couvre également en général la responsabilité de l'entreprise pour son parc immobilier ;
- **L'assurance circulation** qui couvre les dommages aux biens ou aux personnes qui peuvent être causés par les véhicules qu'elle possède ou ceux qu'elle exploite ;
- **L'assurance de la responsabilité contractuelle** de l'entreprise : elle couvre l'entreprise pour sa responsabilité vis-à-vis des ayants-droits des marchandises qu'elle transporte (avaries, retard, non livraison, manquant) ;
- **L'assurance de la marchandise** ou assurance « ad valorem ». A la différence de l'assurance responsabilité contractuelle, ici c'est la marchandise elle-même qui est assurée pour sa valeur ;
- **Diverses assurances** liées à d'autres activités (entreposage, prestations logistiques, manutentions, etc.) ; et
- **Les assurances des risques commerciaux** en cas de non paiement de factures et/ou de perte de chiffre d'affaires en raison d'incidents particuliers.

II. GUIDE DE BONNES PRATIQUES POUR LES TRANSPORTEURS EN MATIÈRE D'ASSURANCE

L'IRU a développé le guide de bonnes pratiques pour les transporteurs en matière d'assurance pour aider les opérateurs de transport routier dans leurs négociations avec les compagnies d'assurance afin de prévenir un manque de couverture, d'éventuels doublons, ainsi de mieux répondre aux risques et situations exceptionnels.

- (a) Comparer les divers contrats d'assurance déjà signés pour définir précisément les risques déjà couverts et identifier d'éventuels doublons en matière de garantie ou des défauts de couverture – *éviter des paiements doubles et assurer une couverture minimale* ;
- (b) Toujours souscrire une assurance responsabilité transport, même si la loi ne la rend pas obligatoire – *limiter la responsabilité financière et l'exposition* ;

- (c) S'assurer que l'assurance couvre (au moins) la responsabilité contractuelle du transporteur ainsi que les situations dans lesquelles la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR) ne fixe pas de limites ou ne s'applique pas – *limiter l'exposition* ;
- (d) Négocier un plafond de garantie en cas de valeur déclarée correspondant à l'exposition habituelle de l'entreprise sur la base du nombre de transports, destinations, valeur moyenne déclarée, etc. Revoir le niveau de ce plafond régulièrement. S'il est trop élevé ou trop bas, le renégocier – *pour que le coût de l'assurance continue de refléter le risque et reste proportionnel à l'exposition* ;
- (e) Si le contrat prévoit un plafond d'assurance par incident, évaluer le montant du plafond en fonction des besoins courants de la société – *éviter une couverture excessivement coûteuse* ;
- (f) Si le contrat prévoit un plafond annuel d'indemnité, évaluer le montant du plafond en fonction des besoins courants de la société – *éviter une couverture excessivement coûteuse* ;
- (g) Prévoir un plafond d'indemnité pour les cas de faute lourde, dol ou faute inexcusable – *car au-delà de cette limite, le transporteur reste responsable sans aucune couverture* ;
- (h) Ajouter à la police d'assurance une clause d'ajustement qui permettra de renégocier pendant la durée du contrat le plafond total de garantie, le plafond individuel par incident ou le plafond annuel d'indemnité – *ajuster la couverture à l'évolution de l'environnement d'entreprise* ;
- (i) Négocier le retrait, le cas échéant, des clauses qui annulent automatiquement les polices (à l'expiration du contrat) dans l'éventualité d'un sinistre – *éviter de se retrouver non couvert ou non assurable* ;
- (j) Négocier un montant de franchise compatible avec les statistiques de sinistres et la capacité financière de l'entreprise – *assurer le bon équilibre entre les risques assurés par l'entreprise et le coût de la prime* ;
- (k) Négocier une clause de partage de bénéfice ou un bonus en l'absence de sinistre – *pour obtenir un remboursement ou une diminution de la prime en l'absence de sinistre* ;
- (l) Négocier une clause qui entraînerait un abandon total ou partiel de la garantie en cas de manquement de l'assuré à ses engagements. Pour cela, il est possible d'ajouter une clause par laquelle l'assureur s'engage à ne pas solliciter de recouvrement ou à limiter ces demandes de recouvrement aux situations dans lesquelles un seuil a été franchi (le mécanisme inverse de la franchise) – *limiter la garantie si l'assuré manque à ses engagements* ;
- (m) Se référer aux Conditions générales de l'IRU pour le transport international de marchandises par route et notamment aux clauses prévoyant que dans les cas où « l'expéditeur demande au transporteur d'assurer les marchandises, il est présumé que l'expéditeur n'a pas lui-même contracté une assurance pour ces mêmes marchandises » – *éviter tout quiproquo quant à la partie qui souscrita la couverture d'assurance* ;
- (n) Revoir attentivement les clauses liées au vol (en particulier en rapport avec la législation nationale applicable) et tenter d'amender les clauses pour limiter la responsabilité, si possible – *éviter toute exposition inutile* ;
- (o) Souscrire une protection complémentaire contre les exclusions de principe, en l'absence de couverture spécifique pour les faits de grèves, émeutes, violence, catastrophes naturelles – *limiter l'exposition* ;

- (p) Réviser régulièrement et solliciter de nouveaux devis pour toutes les polices d'assurance (y compris les polices sans rapport avec le transport - assurance des biens immobiliers et mobiliers, etc.), car il peut être plus intéressant de changer d'assureurs ou de regrouper les contrats auprès d'un seul assureur – *obtenir un prix et une protection optimaux* ; et
- (q) Utiliser la certification contrôle qualité, les normes, la certification ISO, le statut de titulaire de Carnets TIR, le statut douanier, etc. - *négozier une prime à des conditions préférentielles*.

* * * * *