

ATTENTION SUR:

Quels sont les droits de l'acheteur CIF lorsque le contrat de vente, respectivement le certificat d'assurance, qui lui sont remis sont incomplets et ne mentionnent pas le « deductible » qui lui est opposé??

LEX EST QUOD NOTAMUS

(ce que nous écrivons fait loi)

Formule déjà utilisée par les tabellions romains

l) Dans l'étude confiée à Me KATIE PRITCHARD, Solicitor à Londres (cf. notre < [Newsletter n° 29 du 29/10/2020](#)>) celle-ci rappelait tout d'abord que :

« D'un point de vue traditionnel, l'Acheteur Cost, Insurance, Freight (CIF) ne peut acquérir plus de droits à l'encontre de l'Assureur que ceux du Vendeur/Assuré. Cela signifie que l'Acheteur est lié ici à une clause défavorable limitant la couverture alors même qu'elle n'apparaîtrait que sur la police (inconnue de l'Acheteur) et non sur le certificat d'Assurance ».

Le principe demeure cependant que si un Assureur souhaite se prévaloir d'une disposition de la Police (non-reprise dans le Certificat d'assurance), il doit être en mesure de démontrer qu'il a pris des mesures raisonnables pour porter cette clause à l'attention de l'endossataire.

L'étude de la jurisprudence permettait d'ailleurs à Me PRITCHARD, en invoquant également le manuel britannique de référence «Benjamin's sale of goods » (10^e édition), de conclure son étude comme suit :

«Un Assureur n'a pas le droit de se fonder, contre l'Acheteur CIF, sur une condition de la police qui n'était pas également énoncée au recto du certificat d'assurance ».

Saisie par plusieurs réceptionnaires des difficultés qu'ils rencontraient pour être indemnisés par les Assureurs de leur Vendeur (dans le cadre de ventes CIF), MARINE CONSULTANT a pu constater pour 2 litiges :

- Que le contrat de vente faisait obligation au fournisseur d'assurer la marchandise aux ICC (ALL RISKS), sans aucune restriction, et que les certificats d'assurances reprenaient cette même garantie.
- Dans les deux cas, aucune mention n'apparaissait dans ces documents concernant l'application d'une quelconque franchise ...
- Néanmoins, les Assureurs ici en cause ont fait état : l'un, d'une franchise déduite de 50.000 USD, et l'autre d'une franchise dite « aggregate » consistant, pour l'Assureur à intervenir non pas pour chaque sinistre, mais au-delà d'un dommage annuel fixé contractuellement par l'Assuré lors de la souscription du contrat d'assurance.
- Dans le premier cas, le destinataire, acheteur de la marchandise assurée, a reçu une proposition correspondant à une indemnité réduite de moitié, tandis que dans la seconde affaire l'acheteur CIF s'est vu refuser tout paiement,

Rappelons que le droit anglais, comme le droit français applique la théorie du « contra proferentem » en vertu duquel, en cas d'ambiguïté, les clauses d'un contrat s'interprètent contre la partie qui les a proposées.

II) Cette situation nous a conduit à poursuivre nos démarches sur le marché anglais en interrogeant un autre cabinet de sollicitors, Roose & Partners dont les réponses de Me Charlotte Gale, que nous approuvons, sont résumées ci-après :

➤ **RECOURS CONTRE LES ASSUREURS :**

- L'émission d'un certificat d'assurances ne faisant pas apparaître qu'une franchise sera appliquée – celle-ci, mentionnée seulement dans la Police, n'est opposable qu'à l'assuré (i.e. le vendeur), mais pas à l'acheteur. La situation serait différente si le contrat de vente mentionnait que l'assurance est conclue avec une franchise, ou encore si les assureurs pouvaient prouver que l'attention de l'acheteur a été attirée sur l'existence de cette franchise.
- Le conflit entre acheteur et assureur serait porté devant la High Court of London dans le délai maximum de 6 ans suivant la perte. L'affaire serait conduite devant le « Case Management Conference (CMC) stage ». Selon les recommandations de la Cour, la plupart des litiges seraient, à ce niveau, finalement réglés amiablement.

➤ **RECOURS CONTRE LES VENDEURS :**

- Il y a, de la même façon, une situation conflictuelle lorsque le vendeur assure la marchandise avec une franchise sans attirer expressément l'attention de son acheteur, et en omettant également d'en faire état dans le contrat de vente.
- La prescription qui s'applique – dans l'hypothèse où le contrat GAFTA 125 est d'application – est d'un an. Le conflit sera porté devant le Tribunal arbitral GAFTA à Londres.

Voici, brièvement résumés, les pièges qui peuvent se présenter dans une opération de négoce international.

Sachez que MARINE CONSULTANT est à votre disposition pour vous conseiller, et vous accompagner dans vos conflits, toujours sur une base «NO WIN, NO FEE ». Seuls les frais attachés à toute procédure seront à votre charge dans tous les cas.

L'équipe de Marine Consultant

FOCUS ON:

What are the rights of the CIF buyer when the sale contract and the certificate of insurance, which are provided to him, are incomplete and do not mention the "deductible" that is opposed?

LEX EST QUOD NOTAMUS

(The law is what we mark)

1) This question was answered by Me KATIE PRITCHARD, Solicitor in London in our [Newsletter n° 29](#) dated of 10/29/2020.

She first recalled:

"A traditional view is that a CIF Buyer cannot acquire more rights against the Insurer than possessed by the Seller as the original insured party. This means that the Buyer will be bound by an unfavourable term restricting coverage even if it only appears in the policy (which the Buyer has not seen) and not the insurance certificate."

The principle remains, however, *"that if an insurer wishes to rely on a provision of the insurance taken out by the original assured against a third party endorsee, such as a CIF buyer, the insurer must be able to show it has taken reasonable steps to bring that provision to the attention of the endorsee"*.

Moreover, the study of case law enabled Me PRITCHARD, also relying on the British reference manual "Benjamin's sale of goods" (10th edition), to conclude her analysis as follows:

"An Insurer has no right to rely against a CIF Buyer on a term of the policy which was not also set out on the face of the insurance certificate".

Appointed by several receivers of difficulties they encountered to be compensated by the Insurers of their Seller (in the context of CIF sales), MARINE CONSULTANT was able to observe for 2 disputes:

- That the sales contract required the supplier to insure the goods at ICC (ALL RISKS), without any restriction, and that the insurance certificates included this same guarantee.
- In both cases, no mention appeared concerning the application of any deductible in the documents provided to the Buyer...
- Nevertheless, the Insurers were arguing the existence of: a quantified deductible for one, and for the other a so-called "aggregate" deductible consisting, for the Insurer to intervene not for each claim, but beyond an annual damage contractually fixed by the Insured when the insurance contract was subscribed by the Seller.

We recall that English and French law applies the theory of "contra proferentem" by virtue of which, in case of ambiguity, the clauses of a contract are interpreted against the party who proposed them

II) This situation has led us to continue our efforts on the English market by questioning Me Charlotte Gale from Roose & Partners, another solicitors' firm, whose responses, which we approve, are summarized below:

➤ **RECOURSE AGAINST INSURERS:**

- Looking at the terms of the Certificate of Insurance, we believe it is likely that the terms of any deductible only apply vis a vis the original assured (i.e. the seller) and not the buyer. The situation would be different if the sales contract stated that the insurance had been concluded with a deductible, or if the insurers had proved that the deductible was drawn to the buyer's attention.
- Usually, the dispute between buyer and insurer would be brought before the High Court of London within a maximum period of 6 years following the loss. The case will be taken to the "Case Management Conference (CMC) stage". According to the Court's recommendations, most disputes at this level would ultimately be settled amicably. The jurisdiction clause must be verified, however.

➤ **RECOURSE AGAINST SELLERS:**

- There is, likewise, a conflicting situation when the seller insures the goods with a deductible without expressly drawing the attention of his buyer, and also omitting to mention it in the contract of sale.
- Mostly, the disputes are brought before the GAFTA 125 Arbitral Tribunal in London within a one year delay. The arbitration clause must be analyzed for certainty.

Here are briefly summarized some traps that can arise in an international trading operation.

MARINE CONSULTANT is at your disposal to advise you and assist you in your conflicts, always on a "NO WIN, NO FEE" basis. Only the costs attached to any procedure will be payable by you in all cases.

Marine Consultant's team