

Gazette de la Chambre



Lettre d'information de la Chambre arbitrale maritime de Paris

Comité éditorial : Philippe Delebecque - Claude Goussot - Jean-Yves Thomas - Michel Leparquier

Editeur : Philippe Delebecque

3 numéros par an

(Janvier - Avril - Septembre)

Numéro 45 - Hiver 2017/2018



"Video meliora, proboque, deteriora sequor"

Valeur agréée ou valeur vénale ?

Patrick Simon

Avocat associé

Villeneuve Rohart Simon & Associés

Il y a en ce moment une controverse sur cette question en France, dont la signification pratique est la suivante : quand un navire a une valeur nettement plus basse sur le marché que la valeur sur laquelle les parties se sont entendues dans le contrat d'assurance ou si sa valeur est bien supérieure, quelle valeur doit être prise en considération ?

Le conflit entre deux principes

Le dilemme.

Les juges et les arbitres sont un peu comme Ulysse passant entre Charybde et Scylla : quelle que soit la route qu'ils prennent, ils seront toujours critiqués. S'ils décident de retenir la valeur agréée, on leur reprochera d'ignorer le principe suivant lequel seul le préjudice réel doit être réparé et que personne n'est en droit de bénéficier d'un enrichissement sans cause (l'assuré en recevant plus que la valeur réelle du navire ou du yacht s'il était vendu sur le marché libre ou l'assureur en payant moins que le prix réel si la valeur agréée est supérieure). Au contraire s'ils décident que c'est la valeur vénale qu'il faut retenir, on leur reprochera de ne pas respecter les stipulations expresses du contrat qui précisent clairement la valeur du bien assuré et sur laquelle la prime est en conséquence, calculée.

Comment surmonter ou résoudre ce dilemme ?

L'interprétation des clauses par la jurisprudence.

Beaucoup de polices d'assurance contiennent une clause qui fixe un montant spécifique comme étant la valeur assurée ou qui spécifie que l'indemnité sera la "valeur à neuf". Le montant indiqué est une sorte d'indemnité maximale sur laquelle les parties se sont mises d'accord ou cela peut être le coût de construction d'un nouveau navire de la même valeur si le navire est perdu. En bref, les parties peuvent définir la valeur assurée dans le contrat d'assurance. Ceci n'est pas en contradiction avec la règle française que l'indemnité ne doit pas excéder la valeur vénale de la propriété quand elle est endommagée.

Plusieurs assureurs et courtiers font de la publicité en proposant leurs services : "la somme convenue vous sera remboursée en totalité". Cette publicité peut pourtant avoir un effet boomerang en cas de litige avec l'assuré. En droit français il y a une règle posée par le Code des Assurances qui prévoit que lorsqu'un navire est perdu l'assureur doit indemniser l'assuré à la valeur du navire.

Le problème est alors : "quelle valeur doit être prise en considération – la valeur vénale ou la valeur agréée ?"

L'article L 121-1 du Code des Assurances est-il obligatoire ?

Il y a deux interprétations possibles :

- soit cette règle du Code des Assurances est obligatoire et les parties ne peuvent pas y déroger par accord,
- soit cette règle n'est pas impérative de sorte que les parties peuvent convenir d'une clause dite "valeur à neuf" plutôt qu'un chiffre précis.

C'est cette seconde interprétation qui a été choisie par un arrêt rendu par la Cour de Cassation le 13 septembre 2007.

"... le principe indemnitaire posé par l'article L. 121-1 du code des assurances ne fait pas obstacle, en cas de sinistre d'un bâtiment, à l'application d'une clause contractuelle prévoyant le paiement d'une indemnité calculée sur la valeur de reconstruction ; que celle-ci, qui correspond au coût de remise en état du bien détruit, ne peut valoir enrichissement de l'assuré et ce même si la valeur vénale du bien avant sinistre est inférieure au coût de sa reconstruction."

Un commentateur de cette décision (Jérôme Kullmann, JCP Ed. Gén., I 134, n° 5) souligne que "depuis le début du XXe siècle, l'assurance en valeur à neuf, ou en valeur de reconstruction, sans abattement pour vétusté, gagne du terrain" ; rappelant ensuite la solution retenue par la Cour de cassation pour écarter fermement la thèse de l'assureur contestant, au regard du principe indemnitaire, la validité de la clause qui permet à l'assuré de recevoir une indemnité qui peut être sans rapport avec la valeur de la chose au jour du sinistre, il souligne que "la vétusté provoque une perte de valeur qui, au moment de la souscription du contrat d'assurance, recèle une incertitude quant à son étendue voire à son existence eu égard à la nature du bien (œuvre d'art ou immeuble, par exemple) : le risque est bien présent et peut donc être assuré au titre d'une atteinte à un actif patrimonial. Sont donc valablement assurées, et heureusement assurées, les personnes qui ont souscrit une assurance en valeur à neuf (reconstruction ou remplacement) en payant une prime plus élevée afin de s'affranchir des fâcheuses conséquences de la vétusté".

Ce même auteur souligne (note RGDA précitée) que "la valeur de reconstruction correspond au coût de remise en état du bien détruit et ne peut valoir enrichissement de l'assuré".

La clause de valeur à neuf prévue par la police d'assurance est donc incontestablement valable et compatible avec le principe indemnitaire.

Cette solution de dérogation est-elle limitée aux affaires immobilières et exclut-elle les navires ?

Deux points de vue s'opposent :

- Pour les assureurs, la dérogation à la règle fixée par le Code des Assurances ne peut s'appliquer qu'aux immeubles, pas aux navires car seuls les immeubles peuvent être reconstruits ;
- Pour les assurés elle s'applique à toutes sortes de bien car la jurisprudence n'a jamais expressément fait une distinction précise entre les biens.

Argument fondé sur les résultats contradictoires

- Dans les affaires de construction d'immeubles, le principe indemnitaire n'empêche pas la police d'assurance de comporter une clause par laquelle l'assuré serait en droit de percevoir une indemnité égale à la valeur de reconstruction de l'immeuble détruit (par incendie), même si ce coût est supérieur à sa valeur vénale avant le sinistre.
- Mais le même principe et la même disposition légale produiraient un résultat différent s'ils s'appliquaient à un navire de plaisance, parce que d'après l'assureur, la clause de valeur à neuf aurait seulement pour effet de renverser la charge de la preuve de la valeur du bien assuré au moment de l'évènement. Par conséquent, l'assureur pourrait fournir des documents pour prouver que la valeur vénale du yacht était inférieure à la valeur agréée. N'est-ce pas contradictoire ?

Argument fondé sur la jurisprudence

Notre jurisprudence ne fait pas et ne peut pas faire de distinction suivant que le bien assuré est un immeuble ou un navire de plaisance. Le principe indemnitaire mis en place par l'article L. 121-1 du Code des Assurances est d'application générale. En disposant que "l'indemnité due par l'assureur à l'assuré ne peut pas dépasser le montant de la valeur de la chose assurée au moment du sinistre", ce texte ne fait aucune distinction suivant que le bien assuré peut se déplacer ou ne peut pas, est un immeuble ou un navire ou tout autre actif tangible ou intangible.

La plupart des décisions qui dérogent à la règle appelée le principe indemnitaire, concernent des immeubles mais quelques-unes sont relatives à des navires ou à des équipements industriels comme je vais l'expliquer à présent en plus de détails.

L'arrêt du 13 septembre 2007 a jugé que l'indemnité d'assurance "qui correspond au coût de remise en état du bien détruit, ne peut valoir enrichissement de l'assuré et ce même si la valeur vénale du bien avant sinistre est inférieure au coût de sa reconstruction." La même solution émerge nécessairement, non seulement de la décision du 26 mars 2015 dans une affaire immobilière, mais aussi de celle du 24 février 2004 dans une affaire de navire de plaisance.

Argument fondé sur les intentions des parties

La solution suivant laquelle l'assuré peut recevoir une indemnisation en "valeur à neuf" ou pour le coût de reconstruction ou pour la valeur de remplacement ou pour la valeur agréée qui peuvent être supérieures à la valeur vénale, n'est en aucune manière restreinte à l'assurance des immeubles. Cette solution a été adoptée sans hésitation pour des équipements assurés tels que des machines et des biens industriels (Cass. 1ère civ. 19 février 1969, n° 67-12279, Bull. Civ. I, n° 76 : dans cette affaire le litige concernait seulement l'état du bien pour sa réparation complète au titre de la police). Beaucoup de polices d'assurance pour des biens meubles, et en particulier pour des équipements, stipulent des indemnisations sur la base de la valeur à neuf ou de la valeur de remplacement. Il peut donc être soutenu que les intentions et attentes de l'assuré seraient anéanties si de telles clauses devaient être interprétées d'une façon qui permette à l'assureur de restreindre l'indemnisation à la valeur vénale.

Enrichissement sans cause et réparation intégrale

Un autre argument souvent soulevé par les assureurs est que l'assuré bénéficierait d'un enrichissement sans cause si l'assureur lui payait une indemnité supérieure à la valeur vénale réelle du navire perdu.

La jurisprudence a tranché par la négative, cf. Supra in fine mais, indépendamment de cette réponse, l'assuré réplique le plus souvent qu'il n'y a pas d'enrichissement sans cause si, pour remplacer le navire perdu, il achète un yacht similaire et de même valeur et en paie le prix.

Mais dans le débat, c'est une autre question.

Liberté des parties pour fixer la valeur d'une propriété

Qu'est-ce qui arrive lorsque le marché s'effondre après une crise ? Par exemple il devient difficile de vendre des yachts sur le marché d'occasion.

Il y a régulièrement des fluctuations sur le marché maritime. Par exemple, après le 11 septembre 2001, la valeur des yachts a chuté fortement. Le prix d'un bien est parfois affecté par des événements extérieurs qui n'ont rien à voir avec sa valeur intrinsèque. Pendant les années 2003 à 2007, avant la crise qui a commencé à la fin de 2008, et à une époque où l'on entendait dire que les réserves en pétrole et autres produits pétroliers deviendraient rares et par voie de conséquence le transport par des pétroliers, les frets ont grimpé souvent à des hauteurs très élevées. Il en résulta que chacun voulut acheter des nouveaux navires.

Maintenant que beaucoup de navires ont été construits de sorte que l'offre excède la demande, et aussi qu'un grand nombre de réserves pétrolières non découvertes jusqu'à ce jour et de produits de substitution tel que le gaz de schiste sont apparus, les frets ont baissé et parfois ne suffisent même pas aujourd'hui à couvrir les frais d'exploitation du navire. Ceci montre que la valeur d'un navire peut varier énormément en fonction d'événements extérieurs qui ont une influence sur l'opinion publique parce qu'ils relèvent de l'appétence des gens à acheter un navire mais qui n'ont aucun rapport avec le navire lui-même.

Qu'est-ce que la valeur d'un bien ?

Après la théorie du "juste prix" développée par Saint Thomas d'Aquin il y a eu quelque évolution chez les philosophes (voir les scolastiques) et chez les économistes (Jean-Baptiste Say, L. v. Mises). Peut-être pourrions-nous nous référer à ces penseurs pour déterminer la valeur d'un bien. Le prix d'un bien, nous disent-ils, ne vient pas de la nature que ce produit a mais des projets prévus pour ce bien. Par exemple tirer du pétrole des hydrocarbures : tant qu'il demeura une matière première sous la terre ou sous le fond de la mer, le pétrole n'eut aucune valeur pendant des siècles et des siècles.... Jusqu'à ce que Francis Drake et quelques autres découvrirent l'utilisation qu'on pouvait en faire comme source d'énergie. La valeur par conséquent est toujours déterminée par l'utilisateur, l'acheteur et non par le vendeur. La valeur, comme la richesse, n'est pas une substance matérielle telle qu'une masse d'argent. C'est d'abord une création de l'esprit, une conséquence de la découverte et de l'innovation humaine.

On peut trouver d'autres exemples avec les navires porte-conteneurs ou les ordinateurs ou les grues et toutes sortes de services. Leur valeur est attribuée subjectivement par l'acheteur qui veut les avoir. Ce n'est pas le vendeur avec ses frais de production qui peut le faire. Bien sûr il soutiendra que ces frais de production sont le minimum nécessaire pour déterminer la valeur, car il ne peut pas vendre à perte. Mais l'école de pensée autrichienne réplique : non, c'est la concurrence qui fera baisser les coûts simplement parce que l'offre doit satisfaire la demande. Et assurément si vous considérez la chute des prix des ordinateurs ou services domestiques à la maison pendant les 10 dernières années, vous verrez que ce ne sont pas seulement les bénéfices mais aussi les frais de production qui varient. Très souvent les gains de productivité sont réalisés grâce au génie humain stimulé par la concurrence.

Derrière cette discussion économique on peut trouver un principe naturel. La valeur d'un service n'est pas déterminée unilatéralement par la personne qui le fournit, sa valeur est fixée par la personne qui reçoit ce service et nous oblige à le regarder avec les yeux de l'acheteur.

La théorie de la valeur a été développée par Mises et Hayek et tous les penseurs de l'école autrichienne ainsi que, quelques siècles plus tôt, par les derniers scolastiques et plus particulièrement par l'école de Salamanque en particulier Francisco de Vitoria, Bartolomé de las Casas, Diego Covarrubias y Leyva (en 1554 il a écrit : "la valeur d'un bien ne dépend pas de sa nature intrinsèque mais de l'estimation que les hommes s'en font, même si cette estimation est folle.") et également Francisco Garcia qui a écrit : "le même livre peut avoir une valeur et un prix très élevés pour une personne et très bas ou même nuls pour une autre." La même chose vaut pour tous les produits.

Il est peut-être temps pour les juristes de se référer aux économistes et aux philosophes. Ils peuvent y trouver un fondement solide pour reconnaître que la valeur d'un navire peut être fixée dans le contrat d'assurance à un chiffre plus haut que sa valeur vénale, simplement parce que c'est l'accord des parties dans le contrat qui détermine cette valeur et non pas la nature du navire ou même le marché.

La liberté contractuelle conduit naturellement à l'acceptation de la valeur choisie par les parties, déterminée par l'assuré et agréée par l'assureur, après vérification de son caractère raisonnable, qui calcule la prime à payer en considération du montant assuré.