



L'ECHO DE L'ASSURANCE

EN TUNISIE

Août 2000

N° 5

LETTRE DE LA FÉDÉRATION TUNISIENNE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES

Sommaire

Editorial	1
La réforme du secteur des assurances en Tunisie	
Événement	2
Le Nouveau-Né du Secteur : "Le centre technique de formation en assurance"	
Dossier	3-4-5
La bancassurance : un atout ou un handicap pour les entreprises d'assurances ?	
Echo du marché	6
Jurisprudence (En arabe)	7-8

LES CHIFFRES CLES *

Automobile : 167,872 MD
Groupe : 79,178 MD
Autres R.T.D. : 41,504 MD
Incendie : 36,488 MD
Vie : 32,017 MD
Transport : 29,014 MD
Crédit : 5,251 MD
GMB : 5,178 MD
Acc.Travail : 0,010 MD
Total Affaires Directes
396,511 MD

* Provisaires

L'ECHO DE L'ASSURANCE EN TUNISIE

Les Berges du Lac, Rue N° 101
Immeuble ASTREE (3ème étage)
2045 El-Aouina - Tunis

Tél. : 861.095 / 862.216 / 862.162
Fax : 860.894
Site : www.ftusanet.com
E-mail : ftusa@planet.tn

Directeur de la publication

Brahim KOBBI

Conseillers de la rédaction

Slah El Etri
Nouredine Amrouche

Imp. FINZI - 4, Rue de Russie - TUNIS

Editorial

La Réforme du secteur Des assurances

Deux concepts permettent de mesurer les performances de l'assurance : la dépense moyenne consacrée à l'assurance par habitant et la part de l'assurance dans le produit intérieur brut.

Le Tunisien dépense en moyenne 39 dinars par an pour se couvrir contre des risques et le chiffre d'affaires de l'assurance représente uniquement 1,6% du P.I.B.

Jugés insuffisants par rapport à ceux réalisés dans d'autres pays, ces deux indicateurs de performance pourraient être améliorés.

Le développement du secteur des assurances est actuellement au centre de débats, à tous les niveaux, pour arrêter une série de réformes susceptibles d'instaurer une nouvelle dynamique permettant, d'une part, de favoriser la demande et, d'autre part, d'améliorer l'offre d'assurance et les prestations fournies.

Pour réaliser ces objectifs, les réformes envisagées devraient être axées autour de quatre domaines :

- un environnement juridique plus favorable, précisant davantage les mécanismes des différentes catégories d'assurance, les règles techniques et financières imposées aux opérateurs et d'une manière générale les droits et les obligations des parties ;
- un contrôle permanent, veillant au respect des règles et des mécanismes mis en place.
- des opérateurs solides sur les plans technique et financier, capables de satisfaire la demande et d'innover dans une économie en croissance continue.
- une association professionnelle plus dynamique : représenter et défendre les intérêts de la profession, établir les statistiques permettant d'apprécier les risques, être à l'écoute de ses partenaires, informer le public, promouvoir les actions de formation et de prévention.

Les choix à effectuer sont donc d'ordre stratégique pour l'avenir du secteur dans un cadre de globalisation et de mondialisation.

Brahim KOBBI
FTUSA

Le Nouveau-Né du Secteur : "Le Centre Technique de Formation En Assurance"

De nos jours, une évolution importante et rapide s'opère dans tous les secteurs surtout dans celui des services et cela aussi bien sur le plan national que sur le plan international, ce qui place le secteur des services devant des défis de plus en plus importants tels que l'ouverture des marchés, la mondialisation, l'assouplissement des obstacles douaniers, la privatisation, les regroupements et le développement rapide de l'informatique et de la technologie de l'information.

Les compagnies d'assurances font ainsi face à plusieurs défis. Parmi eux et non des moindres l'importance du potentiel humain et sa qualité, éléments qui constituent la base d'une qualité de service irréprochable.

En l'absence d'une formation organisée, régulière, développée et spécialisée dans le domaine de l'assurance, à l'exemple de ce qui se passe dans d'autres secteurs comme le secteur bancaire ; les compagnies d'assurances tunisiennes ont pris à cœur de concrétiser cette formation malgré les défis supplémentaires que pourraient engendrer une telle opération. Et, avec le concours de la Fédération Tunisienne des Sociétés d'Assurances (F.T.U.S.A.), elles ont créé, en 1997, la S.D.A. (Société de Développement de l'Assurance).

Deux études ont alors été confiées à un bureau spécialisée pour déterminer les possibilités de concrétiser des opérations de formation.

A la lumière des résultats de ces deux études, il a été décidé de créer un centre spécialisé : le Centre Technique de Formation en Assurances (CTFA), agréé par les autorités et géré par la S.D.A.

Ce centre a été doté, entre autres, d'un comité pédagogique qui compte sept membres (représentants des compagnies d'assurances et universitaires) et qui a pour rôles :

- d'identifier les besoins du marché en matière de formation ;
- de mettre au point les programmes de formation ;
- de désigner les formateurs et d'évaluer leur prestations ;

Le CTFA dispensera trois types de formation :

- La formation continue au profit des agents des différentes compagnies. Celle-ci s'adresse à trois catégories d'agents, classés en fonction de l'ancienneté et du niveau scolaire ou universitaire.
- La formation initiale au profit des diplômés de l'enseignement supérieur nouvellement recrutés par les entreprises du secteur.
- Les séminaires de formation autour de thèmes d'actualité et destinés à une population plus variée.

Ce centre prévoit d'autres activités complémentaires dont la promotion d'études et de recherches dans le domaine et l'échange de compétences avec des centres de formation similaires dans le monde.

Ce Centre a démarré en octobre 1999 par l'organisation de deux cycles de formation continue, destinés aux cadres des compagnies.

Le programme de formation comprend plusieurs matières d'enseignement spécifiques, confiées soit à des hauts cadres de compagnies d'assurances du marché soit à des universitaires pour une formation de qualité aussi complète et pratique que possible. Parmi les matières dispensées :

- l'Economie de l'Assurance ;
- la Comptabilité des Assurances
- la gestion commerciale ;
- l'informatique ;
- la communication ;
- l'Anglais ;
- le Droit des assurances
- l'Assurance des branches (l'Assurance automobile, l'Assurance R.C. ; l'Assurance transport, l'Assurance incendie, l'Assurance de personnes et vie, l'Assurance Construction ; l'Assurance Crédit ; la Réassurance ;

Issam BELGHAGI

S.D.A.

Mohamed GARBAA

G.A.T.

LA BANCASSURANCE : UN ATOUT OU UN HANDICAP POUR LES ENTREPRISES D'ASSURANCES ?

La bancassurance est un concept qui est apparu depuis deux décennies en Europe occidentale et qui connaît un boom extraordinaire depuis quelques années. Il est donc tout à fait normal que ce concept ait de plus en plus d'adeptes en Tunisie, où il est quasiment absent.

De quoi s'agit-il en fait ? Quelle est la portée de ce phénomène devenu mondial ? Avons-nous intérêt en tant que marché d'assurances tunisien à rester à l'écart ou au contraire faut-il adopter, à l'instar des groupes financiers internationaux, une telle stratégie ?

De telles questions s'imposent de plus en plus dans la mesure où l'environnement économique tunisien se caractérise actuellement par une libéralisation croissante et une ouverture de plus en plus marquée sur l'économie mondiale. Le secteur financier n'échappe pas à ce mouvement et doit de ce fait se préparer à faire face à une concurrence plus soutenue au niveau et entre ses différents opérateurs.

Au niveau des banques, principale composante de ce secteur, la concurrence existe déjà, mais elle est amenée à se développer davantage avec la libération totale des taux d'intérêt que les pouvoirs publics entendent instaurer. Le caractère monétariste de la politique économique et le frein mis au refinancement monétaire impose aux banques la poursuite d'une politique efficiente de collecte des ressources d'épargne. En outre, les idées de décloisonnement et de désintermédiation s'imposent de plus en plus et ont commencé à être mises en pratique.

Les pays européens ont connu au cours des années 80 cette même évolution au niveau de leurs marchés financiers et c'est ce qui a justement favorisé l'option, à des degrés divers, pour des rapprochements entre banques et assurances se traduisant par une globalisation de l'offre de servi-

ces financiers. C'est pourquoi il est nécessaire pour les professionnels tunisiens qui opèrent dans le secteur financier de se préparer à ces restructurations et d'envisager des stratégies prenant en compte les expériences de certains marchés de référence.

La bancassurance fait, assurément, partie des stratégies de développement, récentes certes, mais qui ont fait leurs preuves au niveau de ces marchés. C'est le cas notamment du marché français dont la réglementation a largement inspiré nos législateurs.

C'est ainsi que les établissements financiers français (banques, caisses d'épargne, poste) ont réalisé 60% des cotisations nouvelles en assurances vie en 1997, sachant que le marché de la " vie " représente plus de 50% de l'épargne financière des ménages.

Un concept interdisciplinaire

Les activités de la banque et de l'assurance ont été d'abord séparées. Une différenciation des deux métiers existait, conformément à la logique économique de la division du travail. Cette séparation a d'ailleurs été renforcée par la réglementation qui distinguait nettement les deux activités et qui a été élaborée dans un souci de mieux les contrôler. Progressivement, et depuis les années 60, des convergences sont apparues dans différents domaines; en effet, les banquiers développent des activités qui empiètent sur le domaine de l'assurance.

- ❖ Ils adjoignent des garanties d'assurances à leurs propres opérations pour couvrir différents risques (décès, incendies et autres) : Un banquier qui accorde un crédit à un client a toujours intérêt à ce que celui-ci soit bien assuré;
- ❖ Ils prennent des participations dans les sociétés d'assurances, les contrôlent, ou passent des accords de partenariat avec cer-

taines d'entre elles;

- ❖ Ils sont en concurrence avec les assureurs au niveau de l'emploi des fonds sur le marché financier;
- ❖ Au niveau de la collecte des ressources, la concurrence entre les dépôts bancaires et les primes d'assurance est évidente : Ce que les assurances prélèvent au titre des primes ne se retrouve pas dans les dépôts des ménages. De plus, aux yeux des banquiers, l'épargne la plus longue est " détournée " par l'assurance vie.

Avec le décloisonnement des marchés de capitaux et la suprématie des lois du marché, les nécessités capitalistes et stratégiques ont donné au rapprochement de ces deux métiers un caractère d'opportunité très important. Ces opportunités peuvent se résumer dans les points suivants :

- ❖ Tout d'abord, l'amélioration du service rendu au client par l'offre de l'ensemble des produits et services financiers par un fournisseur unique et, son corollaire, l'efficacité commerciale accrue découlant des ventes croisées réalisées par deux réseaux (celui des banques et celui des assurances) ;
- ❖ La réalisation d'un effet de taille procure également une plus grande puissance financière au nouvel ensemble, qui lui permet d'accompagner efficacement la consolidation et la restructuration du capital des grandes entreprises. De plus, la taille est parfois source d'avantage concurrentiel.
- ❖ D'autres synergies peuvent être mises en place au plan opérationnel : la réduction des coûts administratifs et informatiques, la rationalisation de la distribution, une gestion financière commune et la complémentarité des réseaux commerciaux internationaux.

La bancassurance apparaît ainsi comme un concept interdisciplinaire qui se fonde sur une réflexion entre l'économie et le marketing.

Elle emprunte à l'économie les concepts d'effet de taille, d'économie d'échelle, de concentration, de concurrence internationale, de synergie financière (marge de solvabilité, Ratio-Cooke) et commerciale (réduction des coûts de distribution), d'économie de diversification. Elle doit au marketing les concepts de besoins (globalisation des besoins du client), d'évolution de la demande (passage d'une demande de produits à une demande de services), l'analyse des motivations, l'étude des comportements et de ses évolutions temporelles.

Ainsi, le concept de bancassurance ne se réduit pas à une simple concurrence entre banque et assurance. Une concurrence existe certes mais il demeure une spécificité des métiers et une spécialisation des tâches.

La banque distribue des produits d'assurance, mais elle le fait comme tout autre réseau qui distribuerait des produits fournis par une compagnie d'assurance. Donc la concurrence se situe au niveau de la distribution et non pas au niveau de deux métiers concurrents. Il s'agit donc d'une concurrence entre deux entreprises et non pas entre deux professions.

Les expériences internationales

Le développement de la bancassurance de par le monde a touché d'abord le marché de collecte de l'épargne, par la distribution de produits d'assurance vie d'épargne à travers les réseaux bancaires.

En effet, la commercialisation de ce type de produits pose moins de difficultés pour les banques qui ont toujours vendu de l'épargne. Ce n'est que plus tard que les autres types de produits tels que les assurances de personnes (décès, maladie, invalidité etc.) et assurances de biens (autos, multirisque habitations) ont été concernées par la bancassurance. En effet, ces produits exigent plus de technicité de la part du vendeur et la gestion des sinistres, qu'ils impliquent, peuvent générer des conflits avec les clients et porter atteinte à l'image de marque des banques. Toutefois, celles-ci ont peu à peu maîtrisé ces problèmes par la formation de leurs réseaux, l'option pour des produits standards et relativement simples, un recours accru aux possibilités de l'informatique et la délégation de la gestion à des plate-formes téléphoniques. Les bons résultats techniques que dégagent ces produits ont largement plaidé pour leur commercialisation via les banques.

Dans la plupart des pays d'Europe, les évolutions constatées en matière de bancassurance se ressemblent. L'Europe est marquée par une forte interpénétration des métiers de ban-

quiers et d'assureurs. Cette tendance de regroupement des deux métiers ne peut que favoriser la réussite de la bancassurance : Cette dernière peut profiter d'un potentiel de développement appréciable (équipement de son portefeuille clients) et de la maîtrise de ses marchés (excellente connaissance de sa clientèle et fréquence de contacts).

Aujourd'hui, les banques contrôlent entre 20% et 40% du marché d'assurances dans plusieurs pays d'Europe. Aux Etats-Unis, elles ne représentent qu'une très faible part du marché de l'assurance (environ 1%).

De grandes différences subsistent effectivement d'un marché à l'autre : l'activité de bancassurance est directement liée aux décisions gouvernementales de chaque pays, autorisant peu ou prou les prises de participation réciproques entre banquiers et assureurs. La législation diffère fortement d'un pays à l'autre. En revanche, aucun pays actuellement ne permet de combiner activité bancaire et d'assurance au sein d'une même entité juridique.

Les quelques chiffres qui suivent permettent de mieux apprécier le poids pris par la bancassurance : ainsi 46% des plus importantes banques européennes auraient des succursales actives dans l'assurance. En outre, 19,2% des primes d'assurance vie (59 milliards de dollars) et 1,4% des primes d'assurances dommages (3,7 milliards de dollars) sont réalisées par la bancassurance.

Pays	Les premiers pas vers la bancassurance	Parts de marché Vie en 1996	Parts de marché Non - Vie en 1996
Allemagne	1986	10%	5%
Belgique	-	19%	4%
Espagne	-	50%	19%
France	1985	61%	5%
Grande-Bretagne	1985	22%	1%
Italie	1988	20%	1%
Pays-Bas	1990	20%	15%
Suède		20%	1%

Le Maroc est le seul pays du monde arabe qui soit bien engagé dans la bancassurance. Cela s'explique par le dynamisme des banques et le relatif développement de l'assurance dont le taux de pénétration dans le PIB est parmi les plus élevés dans le monde arabe. L'assurance vie joue un rôle important puisqu'elle représente plus de 20% du marché de l'assurance.

La première banque du royaume, la Banque populaire a vendu en huit ans un produit d'assurance retraite (الضمان الشعبي) à près de 200.000 clients en s'associant avec une société d'assurance, la CNIA. La dernière initiative de cette banque est le lancement, toujours avec la CNIA, d'une assurance multirisque professionnelle destinée aux commerçants, et artisans et aux armateurs et pêcheurs.

La BCM, première banque privée, s'est elle associée à une société d'assurance la CAA ; et Wafa Bank commercialise les produits de Wafa Assurance.

Quels choix pour la Tunisie ?

L'examen de la situation des secteurs bancaires et d'assurances tunisiens laisse entrevoir de grandes possibilités de développement de la bancassurance.

Concernant le secteur de l'assurance, ce dernier accuse un retard certain dans notre pays. Sa participation dans le PIB est inférieure à 2% alors que dans les pays développés, ce taux s'établit entre 4% et 8,5%. De plus, la place qu'occupent les assurances, ren-

dues obligatoires par différents textes de lois, est prépondérante.

Par ailleurs, l'assurance vie qui est la branche la plus concernée par la bancassurance, du moins durant la phase de démarrage, est très peu développée. Sa part dans le secteur global des assurances est de 7,6% alors que dans un pays comme la France, le chiffre d'affaires de la branche vie est supérieur à celui dégagé par toutes les autres branches confondues (60% environ).

De plus, la branche vie en Tunisie ne répond en réalité que très partiellement à cette appellation. En effet, la partie non collectrice d'épargne des opérations vie représente l'essentiel de la branche (assurances de groupe, assurances temporaires décès en garantie de crédit à souscription obligatoire).

Cette situation contrairement à ce que l'on pourrait penser n'est pas spécifique aux pays du Tiers-Monde ; en effet, un certain nombre de pays au développement comparable ou plus faible que le nôtre montrent que la part de l'assurance vie dans l'ensemble du secteur est nettement supérieure (INDE 65%, EGYPT 27,5%, PAKISTAN 48,5%, NIGERIA 27,7%).

Le secteur bancaire connaît par contre une plus grande réussite et joue un rôle économique appréciable. Le taux de bancarisation est relativement élevé et les banques ont réalisé un important effort d'investissement pour mettre en place un réseau commercial dense. Le secteur jouit d'une image de marque meilleure que celle des assurances.

Le contexte décrit ci-dessus laisse entrevoir de grandes possibilités de développement de la bancassurance : les banques, grâce à leur notoriété, leur diffusion et leur image positive, peuvent exploiter le potentiel de développement de l'assurance, celle de la branche vie en particulier. Une telle stratégie va d'ailleurs dans le sens d'une plus grande rentabilité de leurs réseaux dont la mise en place et l'exploitation sont coûteuses.

D'autre part, les nombreuses insuffisances du système de retraite obligatoire géré par les caisses de sécurité sociale et les menaces qu'il laisse planer, peuvent être exploitées par les banques pour développer l'épargne retraite par capitalisation..

La volonté des pouvoirs publics de dynamiser le marché financier (la Bourse des valeurs mobilières notamment) et de favoriser de nouveaux instruments tel que les CEA constitue également une opportunité à saisir pour lancer des contrats d'assurance vie libellés en actions (contrats multisupports) alliant la fiscalité avantageuse et la bonne rentabilité.

L'image négative que peut avoir le public sur le produit assurance ne peut plus être considérée comme un handicap insurmontable dans un temps marqué par un grand besoin de sécurité, de couverture des risques et où une politique de la communication judicieuse pourrait apporter quelques améliorations à cette image de marque.

Skander LAHRIZI
ASSURANCE HAYETT

Nominations du CSA

Par un arrêté du Ministre des Finances daté du 23 mai 2000, ont été désignés en qualité de membres du Conseil Supérieur des Assurances Messieurs :

- Ridha Mojbani : représentant du Premier Ministère
- Habib El Mir : représentant du ministère de la justice ;
- Nacer Soudani : représentant du ministère du commerce ;
- Salem Miladi : représentant du ministère du transport ;
- Lassâad Zarrouk : représentant du ministère des affaires sociales ;
- Hédi Béjaoui : représentant du ministère de développement économique ;
- Ridha Bouzriba : représentant des travailleurs ;
- Mokhtar Ballagha : représentant du secteur agricole et de la pêche ;
- Hessine Doghri : représentant du secteur industriel et commercial ;
- Raouf Ben Ghzala : représentant de l'association professionnelle des banques ;
- Mohamed Rekik : représentant de la banque centrale de Tunisie ;
- Nouredine Skandrani : représentant des sociétés anonymes d'assurances ;
- Mohamed Hachicha : représentant des sociétés anonymes d'assurances ;
- Moncef Ben Gharbia : représentant des sociétés anonymes d'assurances ;
- Mansour Nasri : représentant des sociétés à forme mutuelle d'assurance ;
- Mezri Jelizi : représentant des sociétés à forme mutuelle d'assurance ;
- Moncef Manai : représentant des sociétés de réassurance ;
- Mohamed Acheb : représentant des intermédiaires en assurance ;

- Mohamed Kilani Chalbi : représentant des intermédiaires en assurance ;
- Mokhtar Ayari : représentant des intermédiaires en assurance ;
- Nouredine Ben Ounis : représentant des experts en assurance et commissaires d'avarie ;
- Ismaïl Younbou : représentant des experts en assurance et commissaires d'avarie ;
- Mohamed Ezzine : professeur de l'enseignement supérieur en droit.

Rappelons que le CSA a été institué par le code des assurances et que, selon son article 93, il est " appelé à examiner et à émettre son avis sur les questions dont il est saisi par le ministre chargé des finances et notamment celles relatives à la situation du secteur et à son organisation ainsi qu'aux moyens susceptibles d'améliorer ses prestations "

Nouveaux Dirigeants

- Depuis le 21 mars dernier, c'est M. Mohamed Fateh MEHERZI qui préside aux destinées de la SOCIÉTÉ TUNISIENNE DE RÉASSURANCE (Tunis-Ré), en remplacement de M. Ezzeddine SOUAI.
- En date du 6 Juillet 2000, le Conseil d'Administration des ASSURANCES MAGHREBIA a désigné Monsieur Abdelaziz DERBAL en qualité de Directeur Général en remplacement de Monsieur Moncef BEN GHARBIA.
- Monsieur Issa HIDOSSI a été désigné Président Directeur Général de la Banque de l'Habitat et Président du Conseil d'Administration des ASSURANCES SALIM en remplacement de Monsieur Taher BOURKHIS.

Statistiques du Marché

Le secteur privé, composé des 9 entreprises AMINA, ASTREE, ATIG, CARTE, COMAR, HAYETT, GAT, MAGHREBIA et SALIM, a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 187,366MD contre 172,771MD en

1998 et 161,866 MD en 1997, soit une progression de 8,45 % en 1999 par rapport à 1998. Il a gardé sa première place avec une part de marché qui est passée de 47,67 % en 1997 et 47,69 % en 1998 à 47,25 % en 1999.

Le secteur public, composé de la STAR, du LLOYD TUNISIEN et de la COTUNACE, a réalisé un chiffre d'affaires de 145,813 MD en 1999 contre 133,147 en 1998 et 127,201MD en 1997, soit une progression de 9,51 % en 1999 par rapport à 1998. Il a gardé sa deuxième place. Sa part de marché représente 37,47 % en 1997, 36,75 % en 1998 et 36,78 % en 1999. Le secteur mutualiste et coopératif composé de la MAE, la CTAMA, la MGA et EL-ITTIHAD a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 63,332 MD contre 56,370 MD en 1998 et 50,458 MD en 1997, soit une augmentation de 12,35 % en 1999. Il occupe toujours la troisième place avec une part de marché qui n'a cessé de s'améliorer durant les trois dernières années passant de 14,86% en 1997 et 15,56% en 1998 à 15,97% en 1999.

Plan comptable du secteur des assurances et de réassurances

L'Assemblée plénière du conseil national de la comptabilité s'est réunie le samedi 13 mai 2000 sous la présidence de monsieur Taoufik BACCAR Ministre des Finances.

Les membres de l'Assemblée, après avoir examiné le projet des normes comptables relatives au secteur des assurances et de réassurances, ont pris les décisions suivantes :

1. Le projets des normes comptables relatives au secteur des assurances et de réassurances est adopté à l'unanimité.
2. Le plan Comptable du Secteur des Assurances et de Réassurances entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2001 pour les entreprises d'assurances directes et le 1^{er} janvier 2002 pour les entreprises spécialisées en réassurances.
3. La FTUSA, en collaboration avec le Ministère des Finances, organisera un séminaire sur le Plan Comptable du secteur des assurances et de réassurances.

التعليق

أثار هذا القرار التعقيبى إشكاليتين قانونيتين تتعلق الأولى بالفصل 147 من ت.ب.ب. وتمثل في معرفة هل أن التنصيص بوثيقة الشحن على قائمة الشراء وعلى كل البيانات الدالة على قيمة البضاعة يغني قانونا من التنصيص على تلك القيمة في حد ذاتها ؟ وتمثل الثانية في معرفة هل يجوز اعتبار ما فات المرسل إليه من أرباح وما بذله من مصاريف (خاصة منها المصاريف القمرقية) ضررا على معنى الفصل 349 من ت.ب.ب. وبالتالي يقع التعويض عنه. وسيقع التعرض إلى المسألة الأولى في هذا العدد من هذه النشرة على أن يقع التعرض إلى المسألة الثانية في العدد القادم.

التنصيص بوثيقة الشحن على قائمة الشراء وعلى البيانات الدالة على قيمة البضاعة : فصل 147 م.ت.ب. :

لقد نصّ الفصل 147 م. ت. ب. على أنّ « مسؤولية الناقل عن التلف أو التعيب أو الأضرار اللاحقة بالبضائع سواء أكان النقل قوميا أو دوليا، لا يمكن بحال فيما عدا صورة التفرير أن تتجاوز مبلغ مائة دينار عن كلّ طرد أو وحدة تتخذ عادة أساسا لنقل البضائع ما لم يصرح بنوع تلك البضائع وقيمتها قبل شحنها. ويدرج هذا التصريح بوثيقة الشحن ويكون حجة على الناقل ما لم يثبت من جهته عكس ذلك». ويستفاد من الفصل 147 أعلاه أنّ تحديد مسؤولية الناقل البحري بمائة دينار عن كلّ طرد أو وحدة (أصبحت 400 دينار حاليا). لا يقع العمل به إذا وقع التنصيص بوثيقة الشحن على نوع البضاعة وعلى قيمتها قبل شحنها إذ تكون مسؤولية الناقل البحري كاملة عن الضرر الذي لحق البضاعة.

وبالرّجوع إلى حيثيات القضية كما جاءت في هذا القرار يتضح أنّ وثيقة الشحن لم تحتوي على قيمة البضاعة في حد ذاتها (مثلا 30 ألف دينار أو 40 ألف دينار) وإنما احتوت على قائمة الشراء وعلى كلّ البيانات الدالة على تلك القيمة . والسؤال الذي طرح على المحكمة الابتدائية ومحكمة الدرجة الثانية ومحكمة التعقيب يتمثل في معرفة هل يجوز اعتبار هذا التنصيص بمثابة التنصيص على قيمة البضاعة وبالتالي لا يقع العمل بتحديد المائة دينار وإنما يحمل الناقل البحري المسؤولية في حدود القيمة الواردة بوثيقة الشحن.

لقد كانت إجابة المحاكم الثلاث بالإيجاب وبالتالي حملت الناقل البحري المسؤولية في حدود القيمة الواردة بوثيقة الشحن (حوالي 12 ألف دينار) والحال أنّ 4 باللات من قوارير عصير الأناناس قد لحقها الضرر.

ولقد برّرت محكمة التعقيب رفضها لطعن الناقل البحري الداعي إلى التمسك الحرفي والضيق بنص الفصل 147 بقولها : « التنصيص بوثيقة الشحن على قائمة الشراء ومرجعها وعلى كلّ البيانات الدالة على القيمة فيه الكفاية ويغني عن تلك القيمة».

ويستخلص من هذا القرار أنّ محكمة التعقيب أعطت مفهوما واسعا للتنصيص على قيمة البضاعة بوثيقة الشحن ويفسر هذا برغبتها في حماية المرسل إليه البضاعة وتمكينه من تعويض كامل وإن كان ذلك على حساب الناقل البحري.

صدي التأمين في تونس



رسالة الجامعة التونسية لشركات التأمين العدد 5 أوت 2000

فقه القضاء

قرار تعقيبي مدني عدد 28024 مؤرخ في 30 ديسمبر 1992

المبدأ

حيث ولئن نصّ الفصل 349 من م.ت.ب. على أنّ قيمة الضرر تساوي الفرق بين ثمن البضاعة وهي بحالة حسنة وثمرتها وهي معيبة فلا مانع قانوناً من الحكم بمأفات المرسل إليه من أرباح وما بذله من مصاريف طالما تمت المطالبة بها وكانت لها أساساً من القانون والواقع. هذا وإنّ التنصيص بوثيقة الشحن على قائمة الشراء ومراجعتها وعلى كلّ البيانات الدالة على القيمة فيه الكفاية ويغنيها عن تلك القيمة ذاتها لأنّ ذلك التنصيص يؤدي بالضرورة دون لبس إلى التعرّف على تلك القيمة.

الوقائع

تفيد وقائع القضية كما وردت بهذا القرار تولّي الناقل البحري نقل كمية من عصير الأناناس المركب من ميناء روتردام إلى ميناء حلق الوادي. إلّا أنّه عند تفريغها من طرف الشركة التونسية للشحن والترصيف تبين تضررها نتيجة مكوّنها طويلاً من تاريخ الشحن إلى تاريخ التفريغ.

وقد التجأ المرسل إليه البضاعة إلى شركة التأمين المؤمن لديها لمطالبتها بالتعويض إلّا أنّ هذه الأخيرة رفضت. فقام برفع دعوى لدى المحكمة الابتدائية بتونس على الشركة التونسية للشحن والترصيف وبصفة احتياطية على كلّ من الناقل البحري ومقاول الشحن والتفريغ الذي قام بإدخال مؤمنه في القضية.

الإجراءات

قضت المحكمة الابتدائية بتونس بإلزام الناقل البحري بالتعويض فقام باستئناف هذا الحكم. إلّا أنّ محكمة الاستئناف قضت بإقرار الحكم الابتدائي. فتعقبه ناسباً له خرق أحكام الفصل 147 من مجلة التجارة البحرية وأحكام الفصل 349 من نفس المجلة إلّا أنّ محكمة التعقيب رفضت المطعن في فرعية معتبرة إياه غير مؤسس قانوناً.