

L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France

Bertrand Venard

Volume 63, numéro 2, 1995

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105037ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105037ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Venard, B. (1995). L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France. *Assurances*, 63(2), 251–267.
<https://doi.org/10.7202/1105037ar>

Résumé de l'article

Each economic sector is influenced by some environmental components, such as consumer demand, competition, technology, the legal framework,... Thus, insurance is characterized by a compulsory contractual relation between the parties and one can then think first of all that the legal framework is very powerful in explaining the structures for this sector. One specific point is the organization of insurance product distribution. Our purpose is to briefly present the French legal framework in respect to non-life insurance and to highlight a few particular points explaining non-life insurance distribution, especially through exclusive agents.

L'influence du cadre juridique sur la distribution des produits d'assurance en France

par

Bertrand Venard*

Each economic sector is influenced by some environmental components, such as consumer demand, competition, technology, the legal framework,... Thus, insurance is characterized by a compulsory contractual relation between the parties and one can then think first of all that the legal framework is very powerful in explaining the structures for this sector. One specific point is the organization of insurance product distribution. Our purpose is to briefly present the French legal framework in respect to non-life insurance and to highlight a few particular points explaining non-life insurance distribution, especially through exclusive agents.

251



Introduction

L'assurance est un secteur où le droit est d'une importance primordiale. Spontanément, on pense au lien entre les compagnies et les assurés, le contrat juridique qui implique des règles d'établissement, une répartition des responsabilités, des engagements réciproques,...

Une analyse plus approfondie montre les implications du droit sur la structuration des compagnies et des réseaux de distribution. Nous nous intéresserons surtout à la distribution par

* Docteur en Gestion.

des agents exclusifs, en prenant le cas de l'assurance dommages en France.

Les sociétés d'assurance

Les lois françaises majeures concernant la réglementation des sociétés sont celles de 1930, de 1938, et de 1989. Elles reflètent l'intervention de plus en plus large de l'administration sur le secteur de l'assurance.

252

Le principal apport de la loi de 1930, en grande partie impérative, est la protection des assurés en réglementant le contrat d'assurance (BERR, ROUTEL, 1983).

La loi de 1938, qui fait suite à différents textes dès 1898, a pour objet de réglementer les sociétés, en instituant notamment un contrôle de l'administration sur leur fonctionnement. Ce contrôle nécessitait :

- un agrément préalable ;
- la constitution d'un cautionnement ;
- la constitution d'une réserve mathématique (pour faire face aux engagements) ;
- l'obligation de tenir une comptabilité spéciale ;
- de produire chaque année au Ministère de tutelle un compte rendu de ses opérations ;
- et de permettre la surveillance par des commissaires-contrôleurs de ce Ministère.

La loi de 1938 fixe par ailleurs la forme que peuvent prendre les sociétés. Tous les textes ont été regroupés dans le *Code des Assurances* en 1976.

La loi de 1989 (31-12-1989) a institué une segmentation des sociétés d'assurances en deux grands groupes principaux (hormis les organismes à statut particulier : La Caisse Centrale de Réassurance, la COFACE, la CNP).

Le premier groupe est celui des sociétés d'assurances à formes commerciales. Ce sont des sociétés anonymes. On les dénomme parfois les sociétés nationales, ou traditionnelles.

Les sociétés traditionnelles sont tenues légalement d'augmenter leurs fonds propres, à mesure que leur activité s'accroît. Ces sociétés doivent dégager des bénéfices, et rémunérer les capitaux confiés par les actionnaires. Leur ratio de solvabilité est un indicateur suivi de près, à la fois par les entrepreneurs et les pouvoirs publics. Les sociétés commerciales peuvent être de deux types : les firmes nationalisées, et les entreprises privées.

253

Les entreprises du secteur nationalisé (UAP, AGF, GAN) sont le résultat de la concentration opérée par l'État, au lendemain de la seconde guerre mondiale. La loi de privatisation du 6-81-986 a exclu de ce groupe la MGF (Mutuelle Générale Française). Le gouvernement français souhaite à terme privatiser l'ensemble de ces sociétés.

Les sociétés privées sont des sociétés commerciales constituées sous forme de sociétés anonymes par actions.

Le deuxième groupe est celui des sociétés d'assurance mutuelle. Auparavant, différentes formes de sociétés coexistaient sous le terme de mutuelle : les sociétés à forme mutuelle, les sociétés mutuelles d'assurance, les tontines, la mutualité agricole. La loi du 31-12-1989 a imposé une forme unique. Les mutuelles peuvent recourir à une distribution intégrée ou externalisée. Le dynamisme de mutuelles sans intermédiaires, MSI, est une des composantes du marché français de l'assurance dommages.

Ces sociétés civiles sont constituées de tous leurs assurés appelés « sociétaires ». Chaque sociétaire est l'assureur des autres sociétaires, mais sa responsabilité est limitée au montant de sa cotisation. Leur objet est de fournir un produit d'assurance à « prix coûtant », sans rémunération des capitaux (Art. R. 322-93 et suivant du *Code des Assurances*).

Les produits

L'influence du cadre légal pèse sur le fonctionnement des sociétés, mais aussi sur l'offre de produits d'assurance. Cette offre s'est considérablement élargie au ^{XX}^e siècle.

254 Le premier facteur de cet élargissement est l'émergence de la responsabilité civile. À l'origine, cette responsabilité a été invoquée pour des accidents du travail (Arrêt de la Cour de Cassation, ch. Civil, 16 juin 1896). Les employeurs, après promulgation de la loi de 1898 instituant un régime particulier de responsabilité, furent tenus par une responsabilité individuelle automatique (LAMBERT-FAIVRE, 1990). Les tribunaux, sur la base notamment de l'article 1384 du Code civil, ont eu de plus en plus d'affaires à juger en responsabilité civile, RC. Ce type d'assurance a permis « de concilier la nécessité d'une indemnisation des victimes et la préservation du patrimoine du responsable ». L'évolution de la jurisprudence a créé un besoin d'assurance.

Le deuxième facteur d'élargissement de l'offre est l'apparition des assurances obligatoires.

La liberté individuelle était le postulat du ^{XIX}^e siècle. La règle était la liberté de choisir de contracter, ou pas, une assurance, de choisir son cocontractant, de définir le taux des contrats. La jurisprudence, puis le législateur ont établi les fondements de la « responsabilité du fait des choses sans faute prouvée » (LAMBERT-FAIVRE, 1990). Au ^{XX}^e siècle, la responsabilité civile, RC, s'est étendue avec l'objectif de protéger les victimes, tout en conservant le patrimoine des responsables (TUNC, 1990). La mise en cause de plus en plus fréquente du responsable, a entraîné la promulgation d'obligations d'assurances. Le législateur a voulu fixer des règles de fonctionnement dans une optique d'utilité sociale. L'obligation repose sur la nécessité de souscrire certains contrats. mais implique aussi leur contenu minimum. Ceci entraîne des contrôles et des sanctions. Le caractère autoritaire des assurances obligatoires, à l'égard de l'assureur et de l'assuré, a pour corollaire un caractère protecteur à l'égard de personnes

qui sont à priori étrangères à la conclusion du contrat (RENODON-DE LUBRIA, ROUSSEL, 1984).

On peut dénombrer actuellement plus de 60 assurances obligatoires en France dans les domaines principalement de transport, des risques professionnels, des risques relatifs aux activités sportives et aux loisirs. L'assurance obligatoire la plus connue est celle concernant la circulation des véhicules terrestres à moteur (loi du 27 février 1958). Elle est plus connue sous le nom d'assurance automobile. Un autre exemple d'assurance obligatoire peut être l'existence de la sécurité sociale.

255

L'existence d'un système d'obligation est facteur décisif de constitution de la demande. Le corollaire de l'obligation est la définition d'une base de garanties minimum. La réglementation aboutit à l'élaboration des composantes des contrats en termes de garanties mais aussi de mode de tarification. Ainsi, la loi sur le bonus/malus (1976) en assurance automobile a transformé le système de tarification des compagnies.

Le législateur peut également mettre en place des incitations à la souscription. Ainsi l'assurance Vie bénéficie d'un formidable argument de vente avec les avantages fiscaux qui y sont liés. Certains parlent de « paradis fiscal français », en parlant de l'absence de droit de succession dans certains cas.

Le marché commun de l'assurance

Le traité de Rome (1-1-1958) a eu pour objet la constitution d'un marché unique, permettant la libre circulation des hommes, des marchandises, des services, et des capitaux. Toutes les restrictions à la concurrence doivent être progressivement abolies. Le droit communautaire a donné une impulsion pour la transformation du cadre légal de l'assurance française, notamment après l'accélération donnée par la signature de l'Acte Unique Européen (février 1986). Deux principes concernent l'assurance dommages.

D'une part, la liberté d'établissement suppose l'accès aux activités non salariées, et leur exercice dans les conditions définies par la législation du pays d'établissement, pour ses propres ressortissants. Le cadre général porte sur : les formes juridiques des sociétés d'assurances, les procédures d'agréments administratifs, le programme financier exigé pour garantir la solvabilité, les procédures de contrôles (des provisions techniques, et de la marge de solvabilité).

256

D'autre part, la Liberté de Prestation de Services, LPS, permet à un assureur de l'un des pays de la communauté, d'offrir ses services dans les autres pays sans y avoir un établissement (directive communautaire du 22-6-1988 pour l'assurance dommages). Réciproquement, chaque assuré est libre de choisir son assureur à l'intérieur de la communauté.

Ces libertés impliquent une harmonisation des législations européennes relatives à l'assurance, notamment sur les contrats, pour que ne soient pas faussées les règles de la concurrence.

Les Intermédiaires

Le *Code des Assurances* énumère les intermédiaires habilités à présenter des opérations d'assurance :

- les courtiers (mandataires des assurés) ;
- les agents généraux (mandataires de leurs compagnies) ;
- les salariés des entreprises, des courtiers, et des agents ;
- les mandataires n'ayant pas le statut d'agent (Art. L.511-1 et suivants).

Ainsi, la distribution de l'assurance est caractérisée par un grand nombre de canaux : vente par des intermédiaires, par des réseaux de salariés, dans des grandes surfaces, par correspondance,...

**Répartition des modes de distribution en %
des primes, FFSA, 1990.**

Dommages	
Agents	47 %
Sociétés sans intermédiaires	29 %
Courtiers	17 %
Salariés	4 %
Vente directe	3 %
Total	100 %
Vie	
Guichets d'établissement. financiers, de la Poste ou du Trésor.	39 %
Salariés	25 %
Agents	18 %
Courtiers	11 %
Vente directe	4 %
Mutuelles sans intermédiaires	3 %
Total	100 %

257

Les agents généraux d'assurances (20 800 personnes, FFSA, 1990) exercent une profession libérale. Ils représentent les sociétés d'assurances, dont ils sont les mandataires. Ils emploient 52 100 personnes, et 8 000 conjoints-collaborateurs. Les AGA dominent la distribution de l'assurance dommages (47 %), malgré la progression continue des bureaux directs des sociétés mutuelles.

Les courtiers (2 400 personnes) exercent une profession commerciale (avec inscription au registre du commerce), et représentent les assurés. Ils sont plus particulièrement implantés dans les grandes métropoles (Paris, Lyon, Marseille). Ils emploient environ 16 000 personnes. Les courtiers distribuent 17 % de l'assurance dommages, notamment concernant les risques industriels.

Les intermédiaires, les agents et les courtiers, dominent le marché dommages, avec 64 % de l'encaissement.

Les salariés (26 400 personnes) s'occupent plus particulièrement de la distribution de l'assurance Vie et Capitalisation, et parfois de l'assurance dommages. Ces salariés sont dans 70 % des cas des « producteurs » assurant la vente de contrats, et dans 30 % des cas des inspecteurs assurant des fonctions d'encadrement de réseaux.

Certaines firmes ont recours à la vente dans des bureaux directs. Les effectifs sont inclus dans les 95 400 personnes travaillant dans les services administratifs.

258

Les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances en France ont également été réglementées : sexe, âge, nationalité, honorabilité, incompatibilité professionnelle, capacité minimale.

On peut remarquer que contrairement à d'autres secteurs ou type de distribution (pharmacie, médecine, grande distribution,...), l'assurance n'a pas de contrainte externe en matière d'installation de points de vente.

Un des points importants de la réglementation est le statut des Agents Généraux.

Le statut des agents généraux d'assurances

Le statut actuellement en vigueur est le fruit d'une évolution de la législation (loi du 16-12-1927, statut contractuel du 27-7-1934, décret-loi du 14-6-1938, statut provisoire du 1-4-1941, puis décret de 1949 et 1950). Il est l'aboutissement de négociation entre la Fédération des Sociétés d'Assurances, FFSA, et la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances, FNSAGA (création en 1920), avec la participation de représentants des assurés (*Bulletin Administratif des Assurances*, Ministère des Finances, n°19, 1949).

Le statut (ou plutôt les statuts Incendie Accidents Risques Divers et Vie) constitue la charte de la profession (CROQUEZ, 1984). Les principes qui y sont énoncés, représentent la base minimum sur laquelle repose la situation des AGA.

Nous retiendrons trois éléments fondamentaux de ce statut :

- les notions d'ordre public et de mandat ;
- la définition des conditions minimales d'exercice ;
- les obligations des parties (territorialité, exclusivité de production).

Les notions d'ordre public et de mandat

Au lendemain de la guerre, les agents généraux d'assurances, les AGA, notables locaux, étaient bien implantés dans la France rurale. Ils étaient bien représentés dans les chambres législatives. De plus, les agents ont pu obtenir cette protection en contrepartie de leur perte consécutives à la nationalisation de la sécurité sociale (ordonnance du 4-10-1945) a limité le marché disponible. Richard estime à 40 % la perte de CA pour les sociétés d'assurances accidents en 1947. Ceci leur a permis de faire voter un statut à caractère public, protégeant leur profession. La France est le seul pays qui accorde à une catégorie d'intermédiaires financiers un statut impératif.

259

Ce caractère d'ordre public implique que la liberté contractuelle doit s'incliner devant « les lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes moeurs » (art. 6 du Code civil). Quels que soient les accords signés entre les compagnies et les agents, ceux-ci ne sont valables que s'ils respectent le statut. La nature d'ordre public est inspirée par une considération d'intérêt général qui se trouverait compromis, si les particuliers étaient libres d'empêcher l'application de la loi.

Une autre notion importante est celle du mandat. Le Code civil définit le mandat comme le contrat par lequel une personne, le mandant, charge une autre personne, le mandataire, qui accepte le mandat, d'accomplir un acte juridique en l'y représentant (Code civil art. 1984 et suivants).

Il découle du mandat trois concepts :

- le contrat qui prend sa source dans le consentement des parties, leur « acceptation de la chose » et que l'on nomme le traité de nomination pour les AGA ;
 - la représentation : le mandataire n'agit pas en son nom, mais représente le mandant. Le mandataire engage donc le mandant par ses actes qu'il fait dans le cadre du contrat, sans s'engager personnellement (DESCHAMPS, 1970) ;
 - les responsabilités découlant du mandat.
- 260

Il faut remarquer l'absence de lien de subordination entre le mandant et le mandataire. Ce critère souligne la nature indépendante de l'activité de mandataire, ce qui la distingue de celle de salarié (DRANCEY, 1983). La collaboration du mandataire est volontaire et autonome. Il prend en « charge par des investissements de fonds personnels, des frais de prospection de marché qui sans cette indépendance acceptée, resteraient à la charge du mandant ainsi allégé de certains risques économiques et financiers ». L'agent, dans ses actes de production et de gestion, vise à conserver et à augmenter le portefeuille qui lui a été confié, lors de sa nomination. Il agit pour le compte de sa compagnie, qui reste propriétaire des contrats souscrits, et qui le rémunère proportionnellement par des commissions sur son chiffre d'affaires.

La durée indéterminée des conventions fait que les bases contractuelles sont fondées sur le long terme. Ainsi le travail de l'intermédiaire n'est pas rémunéré seulement dès la signature du contrat avec le client. L'effet répétitif des échéances répartit cette rémunération sur plusieurs années. Remarquons que le portefeuille de l'agent constitue un patrimoine transmissible. Les articles 20 et 17 du statut prévoient le versement d'une indemnité compensatrice, I.C., en cas de cessation de fonction ou de révocation (trois fois les commissions d'encaissement Vie pour l'agent qui a 5 ans d'exercice, le statut IARD se borne à préconiser l'expertise en cas de désaccord).

Les conditions d'exercice de la profession d'agent

On peut résumer les principales données dans un tableau :

Qualité	Personne physique et non pas société commerciale => une responsabilité
Sexe	Pas de discrimination
Âge	Plus de 21 ans
Nationalité	Européen ou ressortissant d'un État ayant passé un accord avec la France
Honorabilité	Aucune condamnation pour crime de droit commun, pour vol, pour abus de confiance, pour escroquerie pour extorsion de fonds ou de valeurs, pour émission de mauvaise foi de chèque sans provision, pour atteinte au crédit de l'État, pour recel de choses obtenus à l'aide de ces infractions, toute condamnation à une peine d'un an au moins de prison
Incompatibilité professionnelle	Existence de professions incompatibles : avocat, médecin, notaire, fonctionnaire en activité, agent communal, officier ministériel, conseiller juridique,...
Capacité professionnelle	- soit un diplôme fixe par arrêté du 23-2-1966 - soit un stage professionnel d'une durée de 400 heures - soit exercer à temps plein pendant deux ans des fonctions relatives à la production ou à l'application de contrats relatifs aux opérations d'une entreprise d'assurance
Territorialité	Seulement en Incendie Accidents Risques Divers : obligation pour la compagnie de respecter le monopole de production des agents dans leurs circonscription sauf région parisienne
Exclusivité	Obligation de production de l'agent avec sa compagnie
Patrimonialité	Compagnie reste propriétaire du portefeuille qui lui permet de résilier les polices ou de refuser certaines affaires.
Indemnité compensatrice	L'agent à un droit de présentation du successeur
Commissions	Vie : commissions d'acquisition rémunérant l'apport d'affaires nouvelles et d'encaissement pour la gestion IARD : commissions en % sur les primes encaissées

Les obligations des parties

262

L'obligation principale pour les compagnies découle de la territorialité accordée à l'agent pour la production IARD. La compagnie s'interdit d'accepter dans la circonscription des affaires IARD venant d'autres intermédiaires, ou à des conditions de tarifs inférieures à celles qu'elle a accordées à son agent. L'exclusivité territoriale est octroyée à l'agent pour la souscription et la gestion des contrats d'assurance, portant sur les risques situés matériellement dans sa circonscription (aire géographique définie dans le traité de nomination), les risques à caractère mobile ou flottant qui sont réputés situés dans sa circonscription (art.14 du statut IARD). Les agents se situant dans les anciens départements de la Seine et Oise ne bénéficient pas de l'exclusivité. Dans la pratique, les fusions de sociétés d'assurances ont entraîné l'existence de plusieurs agents sur le même territoire, chacun provenant initialement de différentes sociétés. Des dérogations ont été alors négociées avec les agents.

La réciproque de la territorialité est l'exclusivité de production. Cette obligation implique que l'agent réserve sa production à sa compagnie, sauf les risques qu'elle refuse, résilie, ou ne pratique pas.

On doit souligner le problème du régime de prévoyance et de retraite des agents généraux. La loi du 17 janvier 1949 (livre III du Code de la Sécurité Sociale) impose à tout travailleur indépendant d'adhérer à une caisse professionnelle d'allocation vieillesse. La CAVAMAC (Caisse d'Allocation Vieillesse des Agents et des Mandataires non salariés de l'Assurance et de la Capitalisation) et le régime complémentaire PRAGA (régime de Prévoyance et de Retraite des Agents Généraux d'Assurances) sont financés par les agents (5,6 % des commissions brutes) et les compagnies (3 %). Une des revendications majeures des AGA vis-à-vis des compagnies concerne le régime de retraite, car le déficit ne cesse de s'accroître (le ratio cotisants/allocataires au régime de base est passé de 2,24 en 1980 à 1,48 en 1989. L'Assurance Française, 16-31-3-89, p.269).

Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène :

- la restructuration des réseaux de distribution entraîne une diminution du nombre d'agents (près de 50 000 agents en 1954, contre 25 000 en 1980, et 21 000 en 1990) et donc une baisse des cotisations ;
- le système de répartition associée à une pyramide des ages dont la base est étroite, entraîne une diminution du ratio cotisants/allocataires. L'augmentation des départs en retraite anticipée avant 65 ans accentue ce phénomène.

263

Les répercussions du statut sur la distribution

Les répercussions du statut sur la distribution se situent à deux niveaux essentiels. Le premier évident est celui de la définition du métier d'agent et de ses conditions d'exercice. Le deuxième résultat est l'inertie issue du statut qui a un effet bloquant sur l'évolution de la distribution. L'intangibilité des relations entre les compagnies et les agents peut entraîner un décalage progressif avec l'environnement.

La rigidité du statut a non seulement une action sur la profession dans sa globalité, mais par voie de conséquence sur chaque agent pris isolément. Ainsi, dès sa nomination, le traité de l'agent stipule sa rémunération, sa zone d'activité, pour une durée indéterminée. Ceci entraîne l'inadaptation progressive de l'accord, en cas de variation d'éléments essentiels, comme l'activité économique de la région, la répartition des tâches entre la compagnie et ses intermédiaires, l'évolution de la technologie, le dynamisme de l'agent.

Une conséquence de cette rigidité est de ne pas inciter les compagnies à rechercher des gains de productivité au niveau des agences, ou de mettre en oeuvre des innovations.

Incluant un principe de monopole de relation, le statut a figé un système de distribution, qui aurait peut-être évolué différemment en son absence. Ainsi, l'exclusivité territoriale empêche les compagnies de traiter avec d'autres intermédiaires. Il est théoriquement impossible pour les sociétés distribuant leur

produits par des agents de mettre en place des systèmes de distribution directe sans les utiliser, même si ces systèmes peuvent être moins coûteux et correspondre aux attentes de certaines cibles. Au niveau local, il est assez difficile pour une compagnie de révoquer son agent. Elle a donné une exclusivité territoriale à un individu qui n'a peut être plus la même efficacité à couvrir sa circonscription.

264 De son côté, l'agent subit l'exclusivité territoriale d'autant plus qu'il est à la merci de la compagnie en matière de politiques techniques et commerciales, et notamment de politique de prix.

Un paradoxe du statut est d'affirmer la relation mandant/mandataire entre les compagnies et les agents, et de ce fait de mettre en avant la nécessité d'une rencontre libre des volontés, c'est-à-dire que le mandat est supposé satisfaire les parties. Or, dans le même temps, le statut imposé par son caractère d'ordre public, un cadre général décidé au lendemain de la guerre.

Néanmoins, il semble que la stabilité puisse améliorer la relation. Sur la durée, les partenaires peuvent investir. Le principe de monopole de relation entre la compagnie et l'agent et sa stabilité peuvent être des atouts pour un service de qualité auprès des clients.

Le nouveau statut des agents

La mutation profonde de l'assurance (demande, concurrence, technologie, cadre légal) se heurte à la rigidité du statut, protégeant une partie de la profession.

Après plusieurs tentatives infructueuses, marquées par plusieurs conflits entre les compagnies et les agents, la FNSAGA élaborait en 1987, « un plan stratégique pour la profession ».

En 1989, la FFSA et la FNSAGA chargeaient des experts d'un rapport sur l'état des relations entre les agents et les sociétés. Au vue des conclusions, les deux fédérations négociaient pendant près d'une année, pour aboutir à un projet d'accord (13-11-1989).

Un projet de nouveau statut résulta des négociations entre les instances syndicales. Accepté par les assureurs, il fut massivement refusé par les agents au cours d'un référendum en décembre 1990 (RAYMOND, *L'Argus*, 17-1-1992). Il apportait pourtant une série d'innovations.

Le projet constitue une simplification réglementaire (un statut et onze articles, au lieu de deux statuts et soixante articles).

Il se caractérise par une certaine flexibilité. Le mandat des AGA devient en effet révisable tous les cinq ans. La révision est envisageable si le mandat n'est plus adapté à l'évolution de l'environnement juridique et social. Au cas où l'agent refuse les modifications, la compagnie peut mettre un terme à son mandat, moyennant une indemnité. L'indemnité compensatrice est calculée en tenant compte non plus seulement des commissions, mais aussi de la valeur économique de l'agence. Les principes de territorialité et d'exclusivité sont affirmés, mais des dérogations seront possibles, après un accord des parties. Si les compagnies distribuent par d'autres réseaux dans la circonscription d'un agent, elles devront lui donner une indemnité.

Enfin, le projet d'accord prévoit le développement de systèmes d'intéressement, et d'autres types de rémunération, comme les honoraires, ou le paiement à l'acte.

Conclusion

Un élément de l'environnement des sociétés d'assurance est le cadre institutionnel. En effet, le cadre légal explique l'architecture de la distribution à la fois en réglementant l'offre (les firmes, les produits), la demande (obligation d'assurance, incitation), mais aussi les conditions de l'intermédiation (âge, nationalité, honorabilité, capacité minimale, formation).

Le législateur français s'est attaché à définir les conditions d'exercice des différents intermédiaires de l'assurance : les courtiers, les salariés, et surtout les agents généraux d'assurance (sexe, âge, nationalité, honorabilité, capacité minimale,

formation, incompatibilité professionnelle mais pas lieu d'implantation).

266 L'agent général d'assurances, acteur essentiel de notre analyse, bénéficie d'un statut d'ordre public, établi dans sa forme actuelle au lendemain de la seconde guerre mondiale. Son caractère impératif fait qu'il constitue la « charte » minimale des accords entre les compagnies et les agents. Il confère à l'agent le rôle de mandataire de sa compagnie, sans lien de subordination. La collaboration autonome de l'agent vise à gérer et développer le portefeuille de contrats, confié par sa compagnie en échange d'une rémunération, fixée en pourcentage de son chiffre d'affaires. La compagnie octroie une exclusivité territoriale à l'agent pour sa production IARD (Incendie, Accidents, Risques Divers), tandis que l'agent lui réserve sa production (exclusivité de production).

La relation entre les agents et les compagnies est fondée sur le long terme, car les conventions de nomination sont fixées pour une durée indéterminée. Cette stabilité permet aux parties d'investir dans la relation sans crainte de sa remise en cause. Elle engendre une connaissance réciproque.

Malgré tout, cette stabilité est porteuse d'inertie, car les conventions sont fixées indépendamment des variables d'environnement.

Ainsi, il est difficile de révoquer un intermédiaire. Ceci peut se faire dans des cas d'incapacité notoire, d'insuffisance de production ou de gestion ou en cas de faute professionnelle. Le statut des agents a figé l'évolution de la distribution par son monopole de relation, l'intangibilité relative des accords, indépendamment des variations de l'environnement.

Enfin le cadre légal explique l'architecture de la distribution à la fois en réglementant l'offre (les firmes, les produits), la demande (les obligations d'assurance, les incitations), mais aussi les conditions de l'intermédiation (âge, nationalité, honorabilité, capacité minimale, formation). Les agents généraux d'assurances, acteurs essentiels de notre

analyse, bénéficient d'un statut d'ordre public qui leur attribue le rôle de mandataires de leurs compagnies. Sans dépendance hiérarchique, autonome, l'agent se lie volontairement à sa compagnie dont il doit développer et gérer le portefeuille. Une exclusivité territoriale lui est attribuée en échange de son exclusivité de production. Les conditions passées ont le mérite d'être stables car figées pour une durée indéterminée entre les parties. Malgré tout, cette stabilité est porteuse d'inertie car les conventions sont fixées indépendamment des variables d'environnement. Ainsi la rémunération n'est liée ni à l'évolution des produits de leurs gestion, ni à celle de la rentabilité des intermédiaires et donc de la qualité de leur souscription.

267

Bibliographie

BERR (C.J.), GROUDEL (H.) - *Droit des Assurances* - France : Paris, Dalloz, 1978, 1983.

Code Français des Assurances.

CROQUEZ (G.) - *L'avenir des agents généraux d'assurances* - France : Paris, Argus, 1984.

DESCHAMPS (J.) - *L'agent général d'assurances* - France : Paris, Ed. Libres Techniques, 1970.

DRANCEY (P.), *L'agent général d'assurances* - France : Paris, Ed. Argus, 1983.

FFSA - *Rapport Annuel* - France : Paris.

LAMBERT-FAIVRE (Y.), - *Droit des Assurances* - France : Paris, Dalloz, 1983 et 1990.

RAYMOND, France : Paris, *L'Argus*, 17-1-1992.

RENODON-DE LUBRIA (C.), ROUSSEL (J.) - *Les assurances obligatoires* France : Paris, Ed. Argus, 1984.

TUNC (A.) - *La responsabilité obligatoire* - France : Paris, Ed. Economica, 1980.