

LA GESTION DES FORMES DE DISTRIBUTION DANS L'ASSURANCE PAR L'ARBITRAGE CONTRÔLE — INCITATION : UNE ÉTUDE EMPIRIQUE SUR DONNÉES FRANÇAISES

Fabrice Roth

Volume 68, numéro 2, 2000

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105316ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105316ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Roth, F. (2000). LA GESTION DES FORMES DE DISTRIBUTION DANS L'ASSURANCE PAR L'ARBITRAGE CONTRÔLE — INCITATION : UNE ÉTUDE EMPIRIQUE SUR DONNÉES FRANÇAISES. *Assurances*, 68(2), 241–260. <https://doi.org/10.7202/1105316ar>

Résumé de l'article

Le choix de la forme de commercialisation est étudié sous l'angle de la théorie des coûts de transaction. Un raisonnement d'arbitrage entre coûts de contrôle et coûts d'incitation est conduit sur chaque attribut de la transaction. L'étude empirique, effectuée par questionnaire sur des données françaises, repose sur un modèle de Zellner. Les résultats confirment que les caractéristiques de la transaction influencent de façon significative le pourcentage de chiffre d'affaires réalisé avec des formes intégrées de distribution. En particulier, l'incertitude joue un rôle important. En revanche, le recours aux autres formes est faiblement expliqué par le modèle. Ces résultats montrent ainsi l'importance d'analyser l'histoire d'une relation contractuelle (« path dependency ») et d'approfondir le lien entre la transaction étudiée et les transactions associées (« governance inseparability »).

LA GESTION DES FORMES DE DISTRIBUTION DANS L'ASSURANCE PAR L'ARBITRAGE CONTRÔLE — INCITATION : UNE ÉTUDE EMPIRIQUE SUR DONNÉES FRANÇAISES

par Fabrice Roth

RÉSUMÉ

Le choix de la forme de commercialisation est étudié sous l'angle de la théorie des coûts de transaction. Un raisonnement d'arbitrage entre coûts de contrôle et coûts d'incitation est conduit sur chaque attribut de la transaction. L'étude empirique, effectuée par questionnaire sur des données françaises, repose sur un modèle de Zellner. Les résultats confirment que les caractéristiques de la transaction influencent de façon significative le pourcentage de chiffre d'affaires réalisé avec des formes intégrées de distribution. En particulier, l'incertitude joue un rôle important. En revanche, le recours aux autres formes est faiblement expliqué par le modèle. Ces résultats montrent ainsi l'importance d'analyser l'histoire d'une relation contractuelle («path dependency») et d'approfondir le lien entre la transaction étudiée et les transactions associées («governance inseparability»).

Mots clés : Théorie des coûts de transaction, choix d'une forme de distribution d'assurance.

ABSTRACT

The choice of insurance distribution system is examined from a transaction cost analysis perspective. We discuss the tradeoffs between the control costs and incentive costs of vertical integration on each transaction cost variable. We use a Zellner model on French data to test our propositions. Our results confirm that transaction cost theory is a very useful framework for understanding the vertical integration decisions. And more precisely, uncertainty appears to be the more relevant variable. However, our model can not explain the choice of other forms of distribution. We assume that this phenomena presents some aspects of "path dependency" and "governance inseparability". That is why we think the different transactions have to be studied together and in an historical perspective.

Key words : Transaction cost theory, choice of insurance distribution system.

L'auteur :

Fabrice Roth est maître de conférences à l'Université Strasbourg.

■ INTRODUCTION

Dans le secteur financier en général et le secteur de l'assurance en particulier, de multiples formes de distributions (agents indépendants, agents exclusifs, courtiers, salariés producteurs...) coexistent, malgré des coûts de production différents. L'explication d'une telle situation est depuis longtemps l'objet de nombreux débats dans la recherche académique et trouve des prolongements à un niveau professionnel. La théorie économique prédit en effet que, sur le long terme, et sur des marchés concurrentiels, les entreprises qui proposent une technologie inefficace à un coût supérieur au coût marginal de production sont condamnées à disparaître. La coexistence sur une longue période de techniques différentes pour assurer la même fonction de commercialisation pose donc un problème.

À partir de cette proposition générale, deux courants s'opposent pour expliquer cette situation. Le premier soutient l'hypothèse d'une imperfection des marchés. Les agents indépendants continueraient d'exercer sur les marchés d'assurance en proposant les mêmes services que les autres intermédiaires grâce notamment à une réglementation favorable (Joskow, 1973 ; Cummins et VanDerhei, 1979 ; Weiss, 1990) et à une mauvaise circulation de l'information (Berger et *al.*, 1989). Le deuxième courant avance que les coûts de production plus élevés des agents indépendants sont la conséquence d'une meilleure qualité de service : assistance en cas de problème, choix plus important de contrats, réduction des coûts de recherche (Pauly et *al.*, 1986 ; Kim et *al.*, 1996 ; Regan et Tennyson, 1996). Finalement, cette hypothèse considère que les fonctions assurées par les intermédiaires sont différentes.

Pour légitimer l'hypothèse d'une imperfection des marchés, de nombreuses études empiriques montrent que le coût des agents indépendants est supérieur à celui des agents exclusifs (Joskow, 1973 ; Cummins et VanDerhei, 1979 ; Barrese et Nelson, 1992 ; Regan, 1993). De plus, certaines études contradictoires ont échoué à justifier des coûts plus importants par une meilleure qualité de service (Cummins et Weisbart, 1977 ; Doeringhaus, 1991). Toutefois, les résultats de Berger et *al.* (1997) confirment cette dernière hypothèse. Par ailleurs, le cadre de la théorie des contrats incomplets permet d'établir un lien entre le degré de complexité des produits, le niveau d'incertitude de l'environnement et le recours à des formes indépendantes de distribution (Regan, 1997 ; Roth, 1997).

La portée pratique de cette réflexion est importante. Toutes les compagnies d'assurances généralistes utilisent en effet plusieurs

formes de distribution pour se positionner sur les différents segments de marché. Par ailleurs, l'organisation fonctionnelle de nombreux groupes d'assurances privilégie une approche par réseau de distribution. Enfin, les frais de gestion et d'acquisition des contrats représentent une part importante des coûts de production des assureurs (70 % environ en moyenne dans la branche dommages en 1994). Aussi, disposer d'une grille d'analyse permettant de lier les formes de distribution concurrentes aux caractéristiques principales des contrats d'assurance représente un enjeu financier considérable.

Nous proposons dans ce travail une vérification empirique de la théorie des coûts de transaction (TCT) appliquée à la gestion des formes de distribution dans l'assurance, dans la continuité des travaux de Regan (1997). Notre étude se fonde sur l'exploitation d'un questionnaire envoyé aux principales compagnies d'assurances françaises. La discussion porte principalement sur l'arbitrage entre coûts de contrôle et coûts d'incitation, suivant le cadre d'analyse proposé par Williamson (1985, 1991).

Le raisonnement de la TCT est tout d'abord appliqué au cas des formes de distribution dans l'assurance (partie 1). Nous présentons ensuite les principales propositions testables selon les attributs de la transaction (partie 2). La méthodologie employée, les variables utilisées, les tests et les résultats sont ensuite présentés (partie 3).

■ I. LA TCT APPLIQUÉE AU CAS DE L'ASSURANCE

Pour la TCT, la forme d'organisation optimale est celle qui minimise la somme des coûts de production et de transaction. Les coûts de transaction varient principalement avec le niveau d'incertitude et la fréquence des transactions, en présence d'investissements en actifs spécifiques. La principale proposition de la théorie est que, comme les contrats sont nécessairement incomplets, les parties concernées peuvent subir l'opportunisme des autres parties, lorsque des investissements spécifiques sont engagés comme supports à la transaction. L'intégration verticale réduit les coûts de transaction, en sauvegardant les investissements en actifs spécifiques. Toutefois, l'intégration verticale change également les incitations des parties en présence. Les coûts de l'intégration

verticale doivent alors être mis en rapport avec les bénéfices tirés d'une amélioration de l'efficacité productive. Le principal coût lié à l'intégration verticale est qu'il change les incitations des partenaires à participer à la transaction. En bref, un salarié ne possède pas les mêmes incitations à maximiser le profit qu'un agent indépendant. Ce raisonnement classique en termes de contrôle et d'incitation est résumé dans le tableau 1.

Dans la TCT, pour déterminer la forme d'organisation optimale, les transactions sont caractérisées par les dimensions suivantes : la fréquence, l'incertitude et la spécificité des actifs. Williamson (1985) distingue l'incertitude environnementale et l'incertitude comportementale. L'incertitude environnementale est liée à la notion d'incomplétude contractuelle. Il est ainsi impossible de prévoir tous les cas de figure pouvant affecter les relations entre deux parties. Cette incomplétude crée des possibilités de comportement opportuniste dont la gestion est coûteuse (frais de procédure par exemple). L'incertitude comportementale se réfère à la difficulté de vérifier que la partie contractante respecte les clauses du contrat. Par exemple, l'effort que produit un vendeur ne peut être observé, seul son résultat l'est. Par ailleurs, les actifs sont spécifiques à une transaction lorsque leur valeur de marché diminue sensiblement en dehors de la relation considérée.

Une entreprise d'assurances peut recourir aux services de plusieurs types d'agents pour assumer la fonction de commercialisation : courtier, agent général ou salarié. La propriété du portefeuille de clientèle est un critère tangible de niveau d'intégration et permet d'identifier les trois formes d'organisation de Williamson

TABLEAU I
CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTES FORMES
D'ORGANISATION

Dimensions d'analyse	Marché	Mode hybride	Hiérarchie
Instruments			
Contrôle	0	+	++
Incitation	++	+	0
Type d'efficacité			
Adaptation (A)	++	+	0
Adaptation (C)	0	+	++
Source : Williamson (1991)			

(1985, 1991) : marché, hiérarchie et forme hybride. La propriété d'un actif donne en effet un droit de contrôle sur l'utilisation de cet actif et un droit sur le résidu tiré de l'exploitation de cet actif. Dans ce cadre, le courtier, commerçant mandaté par les assurés, est propriétaire de son fonds de commerce. Pour l'entreprise d'assurances, il représente un recours au marché pour assurer la fonction de commercialisation. L'agent d'assurances est mandataire de la compagnie d'assurance. Le droit de contrôle que possède la compagnie sur l'utilisation du portefeuille de clientèle limite le droit de propriété de l'agent. C'est un mode hybride d'organisation de la transaction. Enfin, le salarié est soumis au contrôle hiérarchique de l'entreprise. Dans ce cas, la fonction commerciale est intégrée à l'entreprise.

Les avantages de l'intégration verticale sont de plusieurs ordres. L'intégration permet de prévenir les comportements de passager clandestin sur les investissements en actifs spécifiques (Klein et al., 1978 ; Masten, 1984). Elle permet également d'augmenter la compatibilité des incitations entre les partenaires (Williamson, 1985 ; Heide et John, 1988). Par contre, le recours à une forme hiérarchique augmente les coûts bureaucratiques. De plus, et c'est une dimension importante dans cette analyse, la forme hiérarchique augmente les coûts associés au changement des incitations entre les partenaires. En effet, l'agent indépendant, propriétaire du portefeuille de clientèle, est le principal créancier résiduel. Il est donc plus incité à entreprendre des activités qui maximisent sa fonction d'utilité. Si cet agent devenait le salarié d'une entreprise, les incitations à fournir des efforts seraient réduites. Toutefois, tous les contrats ne requièrent pas que les agents aient de fortes incitations à fournir des efforts dans l'acte de commercialisation. Plusieurs formes de distribution peuvent donc coexister dans l'assurance. Mais celles-ci devraient correspondre à des segments de marché différents.

De nombreux articles ont examiné le choix d'un système de distribution dans l'assurance dans le cadre de la théorie des contrats incomplets. Le recours à des agents exclusifs a été expliqué comme une méthode permettant de prévenir les comportements de *free-riding* sur les investissements publicitaires des assureurs (Marvel, 1982 ; Grossman et Hart, 1986). Regan et Tennyson (1996) mettent en relief le rôle stratégique des agents dans la collecte d'information permettant de cerner le profil de risque des assurés. Regan (1997), dans le cadre de la TCT, montre empiriquement que les agents indépendants possèdent un avantage-coût lorsque les produits sont complexes, l'incertitude environnementale importante et

les investissements spécifiques, tels les dépenses de publicité, peu élevés.

L'étude que nous proposons s'inscrit dans cette voie de recherche. Plus précisément, nous étendons l'analyse de Regan (1997) et des travaux précédents (Roth, 1997) dans deux directions. La première a trait aux conséquences des caractéristiques d'une transaction sur le degré d'intégration de la forme de distribution. Nous relions tout d'abord la notion de complexité à l'incertitude comportementale. Par ailleurs, nous intégrons comme élément de discussion la fréquence des relations contractuelles. Enfin, la spécificité des actifs est étudiée sous l'angle de l'investissement en capital humain, qui représente une dimension importante dans le secteur (Regan, 1997). La deuxième direction concerne la nature des données utilisées. Les informations collectées par questionnaire permettent de lier le degré d'intégration de la commercialisation à la perception qu'ont les responsables de l'entreprise de la nature d'une transaction.

■ 2. ATTRIBUTS DE LA TRANSACTION ET GESTION DE LA DISTRIBUTION

□ 2.1 L'incidence de l'incertitude comportementale et environnementale

L'activité d'assurance conduit à un flux financier fondé sur des engagements contractuels réciproques entre le souscripteur et l'entreprise d'assurances. Or, l'acte de commercialisation s'effectue dans un contexte global d'asymétrie d'information et génère des phénomènes de sélection adverse et de risque moral. Une des tâches principales d'un assureur est de déterminer la classe de risque d'un candidat à l'assurance. L'assureur peut assumer directement cette tâche en utilisant différents indicateurs. Toutefois, plus les risques sont complexes, plus le nombre d'indicateurs requis pour évaluer correctement le profil de risque du souscripteur devient important. L'acte d'assurance génère alors une incertitude comportementale forte. Le coût de gestion d'une telle procédure de sélection augmente donc avec la complexité du contrat.

L'assureur, par le biais de l'intermédiaire chargé de la commercialisation, peut obtenir des informations supplémentaires sur le profil de risque du souscripteur. En effet, celui-ci représente le

premier contact de l'assureur avec le souscripteur, et peut disposer d'informations tangibles sur ce dernier, que l'assureur trouvera coûteux de vérifier.

S'il est efficace de se reposer sur un agent pour obtenir cette information (cas des contrats complexes), l'agent indépendant présente deux types d'avantages. Premièrement, puisque l'agent indépendant négocie avec plus d'un assureur, l'effort de classification entrepris par l'agent sur un candidat à l'assurance peut être capitalisé. Lorsqu'un candidat ne convient pas à un assureur, l'agent indépendant peut placer le souscripteur auprès d'un autre assureur. L'agent exclusif ne dispose pas de cette possibilité. Comme un contrat d'assurance complexe augmente la possibilité que le candidat soit rejeté, l'effort entrepris pour cerner le profil de risque du souscripteur apparaît plus risqué.

Deuxièmement, la classification du risque dans la période courante affecte la rémunération perçue sur le contrat dans le futur. Or, l'agent indépendant possède la propriété du portefeuille de clientèle, il est donc incité à valoriser ce fonds de commerce (Barrese et Nelson, 1992). Cette situation lui permet donc de récupérer une partie des gains futurs associés à une décision d'assurance correcte. De plus, comme l'information concernant le profil de risque de l'assuré se complète progressivement, un assureur a tout à gagner à maintenir une relation de long terme avec les souscripteurs profitables. Un agent indépendant peut négocier une partie des gains futurs en menaçant de conseiller à ses clients profitables de changer d'assureur. En ce sens, les commissions de première année peuvent jouer un rôle important en l'incitant à réorienter les renouvellements vers les assureurs les plus généreux. Dans ce cas, propriétaire des droits de renouvellement des contrats d'assurance, l'agent indépendant capte la rente de l'information privée qu'il détient sur ses clients (D'Arcy et Doherty, 1990). Les agents exclusifs ne peuvent pas utiliser cette stratégie et sont donc moins incités à fournir des efforts pour classer les souscripteurs. Ainsi, lorsqu'il est important que l'intermédiaire participe à la collecte d'informations pour cerner le profil de risque du souscripteur, le système de l'agent indépendant est préférable. Cette participation active de l'agent apparaît particulièrement nécessaire lorsque la complexité des produits augmente. Le système des agents indépendants est donc préférable pour les actes d'assurance complexes, qui génèrent une forte incertitude comportementale. Nous avançons donc la proposition 1a :

Proposition 1a : le volume d'affaires généré avec les formes intégrées de distribution devrait diminuer avec le degré d'incertitude comportementale. Inversement, le volume d'affaires généré avec la forme courtage devrait augmenter avec le degré d'incertitude comportementale.

Dans l'assurance, l'incertitude environnementale est fonction des changements non anticipés dans l'environnement réglementaire et judiciaire, les taux d'intérêt et la demande. Les modifications dans l'environnement peuvent avoir des conséquences importantes sur la rentabilité des contrats d'assurance. En effet, les assureurs calculent les primes à partir de données actualisées. Lorsque l'environnement économique et la réglementation sont instables, les anticipations et les ajustements sont dès lors plus difficiles à réaliser.

La gestion de l'incertitude environnementale n'aboutit pas aux mêmes prescriptions que pour l'incertitude comportementale. En effet, une entreprise d'assurances a la possibilité de diversifier le risque qu'elle subit au niveau de la gestion de la distribution, en intervenant sur plusieurs segments de marché. Les effets de l'incertitude d'ordre comportemental sont donc beaucoup plus sévères pour l'agent, ce qui conduit à la proposition 1a. Par contre, le raisonnement s'inverse dans le cas d'une incertitude d'ordre environnemental. Comme nous venons de le voir, les perturbations dans l'environnement affectent sérieusement les entreprises d'assurances, alors que les agents indépendants ont la possibilité de diversifier plus facilement leur portefeuille de contrats (Regan, 1997). Dans ce cas, l'entreprise d'assurances est soumise à un risque d'opportunisme fort de la part de l'agent indépendant. L'intégration verticale de la commercialisation permet alors par exemple de contrôler cette possibilité qu'a l'agent d'exploiter les efforts promotionnels de la compagnie (Grossman et Hart, 1986 ; Klein et al., 1978). Aussi, un niveau d'incertitude environnementale élevé devrait provoquer de la part de l'entreprise d'assurances une décision d'intégration de la fonction de commercialisation. Nous avançons donc la proposition 1b :

Proposition 1b : le volume d'affaires généré avec les formes intégrées de distribution devrait augmenter avec le degré d'incertitude environnementale. Inversement, le volume d'affaires généré avec la forme courtage devrait diminuer avec le degré d'incertitude environnementale.

□ 2.2 Spécificité et forme de distribution

Le degré de spécificité des actifs servant de support à une transaction représente l'attribut clé permettant d'expliquer le choix d'un arrangement contractuel. Comme nous l'avons souligné plus haut, nous retenons ici la notion de capital humain. Le degré de spécificité du capital humain est variable suivant le type de produits commercialisés. Par exemple, vendre un contrat d'assurance-vie à un particulier ne requiert pas les mêmes compétences et la même expérience que l'élaboration d'un contrat d'assurance pour une entreprise spécialisée dans le transport des produits chimiques. Dans ce dernier cas, l'équipe chargée de la commercialisation a besoin d'une connaissance approfondie du secteur et du processus d'exploitation de l'entreprise. L'investissement humain réalisé devient spécifique dans la mesure où il est non exploitable en dehors de cette relation particulière. Lorsqu'une transaction nécessite une compétence particulière, une entreprise d'assurances investit fortement sur des compétences spécifiques. Elle se trouve donc soumise au comportement opportuniste des agents indépendants et risque de ne pouvoir rentabiliser les investissements en capital humain effectués pour être présente sur un segment de marché particulier. Pour éviter cette situation, elle est incitée à contrôler l'acte de commercialisation. Des investissements en capital humain spécifique élevés devraient donc augmenter la probabilité d'observer une forme de distribution intégrée. Nous avançons donc la proposition 2 :

Proposition 2 : le volume d'affaires généré avec les formes intégrées de distribution devrait augmenter avec le degré d'investissement en capital humain réalisé par l'entreprise. Inversement, le volume d'affaires généré avec la forme courtage devrait diminuer avec le degré d'investissement en capital humain réalisé par l'entreprise.

□ 2.3 Fréquence et forme de distribution

Le raisonnement précédent est également applicable à l'étude de la relation entre la fréquence de la transaction et le choix d'une forme de distribution. Par contre, cette dimension dépend fortement du degré de spécificité des actifs. Lorsque la durée effective des contrats est faible, l'agent chargé de la commercialisation est conduit à intervenir fréquemment pour acquérir ou renouveler les contrats. La fréquence de la transaction accentue dans ce cas l'influence de la spécificité des actifs. Par contre, si la relation

considérée ne nécessite aucune compétence particulière, la transaction s'apparente à un acte répétitif, pour lequel la minimisation des coûts de production est primordiale. Lorsque l'entreprise d'assurances supporte des investissements en capital humain spécifiques élevés, la durée effective des contrats ne modifie pas la décision d'intégrer la fonction de commercialisation, pour se protéger des comportements opportunistes des agents. Par contre, lorsque l'opération d'assurances ne nécessite pas d'investissements spécifiques, la fréquence de transaction n'a qu'une incidence en termes de coûts de production. Dans ce cas, la partie la mieux placée pour réaliser des économies d'échelle ou de dimension devrait être propriétaire du portefeuille de clientèle. Comme nous ne pouvons pas nous prononcer sur cette dimension, nous supposons donc simplement une influence significative de cette attribut sur le choix de la forme de commercialisation. Nous avançons donc la proposition 3 :

Proposition 3 : le volume d'affaires généré par les différentes formes de distribution devrait dépendre de la fréquence des transactions.

■ 3. L'ÉTUDE EMPIRIQUE

□ 3.1 Données et méthodologie

Une mesure objective des attributs de la transaction est difficile à réaliser. L'appréciation des caractéristiques d'une transaction dépend en grande partie de l'idée que peuvent s'en faire les responsables de l'entreprise. Pour cette raison, nous privilégions une approche par questionnaire et cherchons à interroger un interlocuteur clé dans le processus décisionnel de l'organisation (John et Weitz, 1988). Nous avons choisi d'interroger, lorsque cela était possible, le responsable du marketing stratégique, dont la fonction permet d'accéder facilement aux informations clés concernant la commercialisation des contrats. Dans le secteur de l'assurance, celui-ci participe généralement aux comités de direction. Il dispose donc d'une vision globale de la stratégie.

Le questionnaire a été envoyé, au cours de l'année 1996, à environ 300 sociétés d'assurances françaises intervenant pour les deux tiers dans la branche dommages. Dans certains cas, pour des raisons de confidentialité, les informations ont été collectées de façon informelle par entretien. Après avoir éliminé les questionnaires non exploitables, notre échantillon représente 38 observations.

Sur ces 38 observations, 27 concernent la branche dommages et 11 la branche vie. Ventilé par forme de distribution et branche d'assurances, notre échantillon est globalement représentatif de la structure de distribution du secteur en France, au milieu des années 90 (tableau 2). Par ailleurs, les sociétés le constituant représentent plus de 30 % du chiffre d'affaires de l'assurance française en 1996.

Le questionnaire propose aux entreprises cinq vecteurs principaux de commercialisation (courtage, agence, salariat, guichet, vente directe), plus une catégorie résiduelle pour tenir compte des autres prescripteurs possibles. Il est demandé d'indiquer le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par chaque forme.

La variable dépendante se réfère au niveau d'intégration de la fonction de distribution. Nous la mesurons à partir du pourcentage de chiffre d'affaires réalisé avec les formes « salariales » de commercialisation, à savoir les catégories « salariat », « guichet » et « vente directe ».

Pour déterminer la nature de l'activité, en termes de spécificité, de fréquence et d'incertitude, des variables générales ont été construites pour permettre une analyse des formes de distribution toutes branches et toutes catégories de risques confondues (tableau 3).

Pour mesurer la notion de spécificité liée au capital humain, nous nous référons au temps de formation nécessaire à la commercialisation d'un certain type de risques. Nous posons la question suivante :

« Temps nécessaire à un nouvel embauché expérimenté pour devenir familier avec les produits, le réseau de commercialisation et les clients ? », exprimé en mois.

TABLEAU 2
VENTILATION DE L'ÉCHANTILLON EN FONCTION
DE LA BRANCHE ET DE LA FORME DE DISTRIBUTION

	BRANCHE		Total
	Vie	Dommages	
Salariat	9	13	22
Agence	2	5	7
Courtage	0	9	9
Total	11	27	38

Cet indicateur mesure précisément la composante non transférable du niveau de compétence demandé. Il représente notre variable T. C'est une mesure classique dans les études portant sur les réseaux de distribution (John et Weitz, 1988).

L'incertitude comportementale est mesurée de deux façons. Tout d'abord, nous demandons de préciser dans quelle catégorie se situent les cibles de l'entreprise pour la forme de distribution considérée. Pour les risques d'entreprise et les contrats de groupe, nous distinguons les PME des grandes entreprises ; pour les risques de particuliers et les contrats individuels, les petits comptes des grands comptes. L'utilisation de deux tailles de cible nous permet d'homogénéiser les réponses. Nous considérons ainsi que les petits comptes et les PME représentent pour chaque catégorie de risques des cibles de faible taille et donc moins complexes que les grands comptes et les grandes entreprises. Cette variable muette (TAILLE) est dichotomique. Ensuite, nous utilisons une échelle de mesure à 5 positions à partir de l'item suivant :

« Fréquence d'innovation des produits
faible 1 2 3 4 5 forte » (IPROD)

Suivant Grossman et Hart (1986), la fréquence d'innovation des produits détermine la nature des rapports qui s'instaure entre l'intermédiaire et la compagnie d'assurances. Lorsque la fréquence d'innovation est forte, l'entreprise éprouve des difficultés à lier la performance de son agent à un produit bien identifié. Inversement, celui-ci n'est pas certain que les efforts qu'il déploie seront rentabilisés comme il l'escomptait.

L'incertitude environnementale est mesurée selon le même système. Deux items se réfèrent à l'incertitude environnementale provenant du marché et un à celle qui trouve sa source dans l'évolution de la réglementation :

« Parts de marché stables 1 2 3 4 5 instables » (PMAR)

« Facilité à prévoir la tendance du marché
faible 1 2 3 4 5 forte » (TMAR)

« Environnement réglementaire et législatif
stable 1 2 3 4 5 instable » (LEG)

Enfin, la fréquence des relations contractuelles est approchée par la durée effective des contrats d'assurances (DUR). Nous demandons donc d'indiquer la durée de vie moyenne d'un contrat, durée exprimée en mois. Plus la durée de vie moyenne est importante, moins l'acte de commercialisation est supposé fréquent.

Des questions complémentaires permettent de contrôler la cohérence des réponses. En ce qui concerne le degré de spécificité des actifs humains, par exemple, nous demandons de préciser le temps de formation nécessaire à un nouvel embauché. Cette valeur doit être évidemment inférieure ou égale à celle de T, et de toutes façons, celles-ci doivent être fortement corrélées.

Par ailleurs, dans le questionnaire destiné aux sociétés d'assurances dommages, il est demandé aux personnes interrogées de juger le niveau de complexité de l'environnement juridique et de la technologie (pour les risques d'entreprises) du secteur d'activité cible.

Enfin, pour préciser la notion de fréquence des relations contractuelles, nous demandons d'indiquer le nombre moyen de manipulations d'un contrat et de juger la fréquence des sinistres.

Ces éléments complémentaires devaient permettre d'étudier plus précisément la relation entre le choix d'une forme de distribution et la nature des transactions, à l'intérieur d'une catégorie de risques. En raison d'un nombre insuffisant d'observations, ces éléments sont utilisés à titre de contrôle, et seules les variables principales décrites plus haut apparaissent dans les tests statistiques.

TABLEAU 3
MESURE ET DESCRIPTION DES VARIABLES EXPLICATIVES

Variables	Mesures
Incertitude comportementale (P1a)	<ul style="list-style-type: none"> • Taille des cibles (variable muette dichotomique) (TAILLE) • Fréquence d'innovation des produits (échelle de 1 à 5) (IPROD)
Incertitude environnementale (P1b)	<ul style="list-style-type: none"> • Instabilité des parts de marché (échelle de 1 à 5) (PMAR) • Difficulté à prévoir la tendance du marché (échelle de 1 à 5) (TMAR) • Instabilité de l'environnement réglementaire et législatif (échelle de 1 à 5) (LEG)
Capital humain spécifique (P2)	<ul style="list-style-type: none"> • Temps nécessaire à un nouvel embauché expérimenté pour devenir familier avec les produits, le réseau de commercialisation et les clients, exprimé en mois (T)
Fréquence (P3)	<ul style="list-style-type: none"> • Durée de vie moyenne des contrats, exprimée en mois (DUR)

Pour tester l'incidence de la nature des transactions sur la gestion de la distribution, nous utilisons un modèle de parts ou modèle de Zellner. En effet, la plupart des entreprises utilisent de manière complémentaire plusieurs formes de distribution. Ce type de modèle, qui repose sur un système d'équations multiples, permet ainsi d'étudier la structure des parts de chiffres d'affaires réalisés avec les différentes formes en fonction des attributs de la transaction.

Le modèle peut donc être présenté de la façon suivante :

$$\text{Part}_i = \text{cte} + a_{1i}(\text{TAILLE}) + a_{2i}(\text{IPROD}) + a_{3i}(\text{PMAR}) \\ + a_{4i}(\text{TMAR}) + a_{5i}(\text{LEG}) + a_{6i}(\text{T}) + a_{7i}(\text{DUR})$$

Avec $i = 1, 2$ ou 3 puisque nous avons 3 formes de distribution.

À partir de ces éléments, nous pouvons établir un tableau résumant l'effet attendu des variables explicatives sur le niveau d'intégration de la fonction de distribution, c'est-à-dire la part du chiffre d'affaires réalisé avec la forme salariale (tableau 4). De façon symétrique, l'effet attendu sur la part de chiffre d'affaires réalisé avec la forme courtage doit être de signe opposé.

Par exemple, plus la taille des cibles est importante, plus la part du chiffre d'affaires réalisé avec une forme intégrée de distribution devrait être faible. Par contre, plus l'environnement réglementaire et législatif paraît instable, plus la part du chiffre d'affaires réalisé avec une forme intégrée de distribution devrait être forte.

TABLEAU 4
L'EFFET ATTENDU DES VARIABLES EXPLICATIVES SUR
LA PART DE CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ AVEC
LES FORMES INTÉGRÉES DE DISTRIBUTION

	Variables	Effet
P1a	TAILLE	-
	IPROD	-
P1b	PMAR	+
	TMAR	+
	LEG	+
P2	T	+
P3	DUR	indéterminé

3.2 Tests et résultats

L'analyse de la matrice des coefficients de corrélation de Pearson montre que la branche est positivement corrélée avec la durée des contrats (DUR). Logiquement, les contrats d'assurance-vie ont une durée de vie moyenne supérieure à celle des contrats d'assurance dommages. De même, le type de risques est corrélé avec la taille des cibles (TAILLE) et le temps de formation nécessaire, que celle-ci soit spécifique (T) ou non spécifique. Autrement dit, les risques d'entreprise dans l'assurance dommages et les contrats groupe dans l'assurance-vie requièrent un temps de formation important et concernent plutôt les grandes entreprises et les grands comptes.

Compte tenu des propositions avancées, nous présentons les résultats des régressions sur les parts des formes extrêmes de distribution, c'est-à-dire les formes intégrées (PART1) et la forme courtage (PART3). Avec le modèle utilisé, les coefficients de la forme agence (PART2) peuvent être déduits de ceux des deux autres formes : la somme des coefficients pour chaque variable est en effet égale à 0.

Nous constatons tout d'abord la significativité des deux régressions (tableau 6a). Par contre, les tests effectués sur chaque variable donnent des résultats contrastés (tableau 6b).

Globalement, les caractéristiques de la transaction exercent une influence significative sur le pourcentage de chiffre d'affaires généré avec les formes intégrées de distribution mais, dans le même temps, la structure des parts de chiffre d'affaires ne peut être expliquée par la théorie.

Pour PART1, les coefficients de TAILLE et IPROD sont estimés négatifs et significatifs à 5 %. Une taille des cibles importante diminue la part de chiffre d'affaires réalisé avec une forme intégrée de distribution. La taille est un indicateur du degré de complexité de la transaction et donc du niveau d'incertitude comportementale. Dans ce cas, l'agent chargé de la commercialisation est plus incité à posséder et valoriser le portefeuille de clientèle. De même, une augmentation de la fréquence d'innovation des produits conduit à une diminution de la part représentée par les formes de distribution intégrées. La fréquence d'innovation des produits se réfère également à la notion d'incertitude comportementale. Lorsque celle-ci est perçue comme forte, les entreprises semblent donc recourir à des formes non intégrées de distribution. Toutefois, les résultats obtenus sur PART3 ne sont pas significatifs.

TABLEAU 6A
QUALITÉ DE LA RÉGRESSION

Modèle	R-squared	Adj R-squared	Root MSE		
PART1 (forme intégrée)	0.7209	0.6558	26.599		
PART3 (forme courtage)	0.5997	0.5063	27.347		
Source	SS	df	MS	F (7,30)	Prob > F
PART1 (forme intégrée)					
Régression	54822.539	7	7831.79129	11.07	0.000***
Résidu	21225.276	30	707.509225		
Total	76047.815	37			
PART3 (forme courtage)					
Régression	33609.369	7	4801.338	6.42	0.000***
Résidu	22435.768	30	747.858		
Total	56045.138	37			
* significatif à 10 %, ** significatif à 5 %, *** significatif à 1 %					

Le choix entre la forme agence et la forme courtage n'est donc pas clairement défini.

Les coefficients des variables TMAR, PMAR et LEG ont également le sens prévu. Toutefois, seul celui de TMAR est significatif (à 5 %) pour PART1 et PART3. Une incertitude sur le marché perçue comme forte paraît donc conduire à des choix de formes de distribution radicaux, mais les effets de l'environnement réglementaire et législatif ne semblent avoir aucun effet.

Le coefficient de T est estimé positif et significatif à 10 %, uniquement dans le modèle de PART1. Dans ce cas, l'augmentation de la durée de formation, nécessaire à un nouvel embauché connaissant le secteur pour devenir familier du réseau de commercialisation, conduit à privilégier une forme intégrée de distribution. Ce résultat va dans le sens de la proposition 2. T est une mesure du degré de spécificité des actifs humains nécessaires pour commercialiser un certain type de produits. Lorsque l'entreprise d'assurances engage des dépenses de formation importantes et spécifiques, elle préfère contrôler la fonction de commercialisation. Toutefois, le coefficient de cette variable dans le modèle de

TABLEAU 6B
ESTIMATION DES PARAMÈTRES

Modèle	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Dep.Var. PART1						
Constante	-28.131	32.496	-1.056	0.299	-82.526	26.263
TAILLE	-29.486	13.799	-2.383	0.024**	-54.757	-4.215
IPROD	-12.644	5.695	-2.476	0.019**	-23.073	-2.215
PMAR	6.815	3.845	1.977	0.057*	-0.225	13.856
TMAR	12.360	6.352	2.170	0.038**	0.727	23.992
LEG	7.582	5.483	1.542	0.134	-2.459	17.624
T	3.258	1.976	1.839	0.076*	-0.359	6.877
DUR	0.434	0.154	3.149	0.004***	0.152	0.717
Dep.Var. PART3						
Constante	118.818	27.383	4.339	0.000***	62.893	174.743
TAILLE	11.309	12.721	0.889	0.381	-14.762	37.291
IPROD	-5.605	3.544	-1.581	0.124	-12.844	1.633
PMAR	7.150	5.250	1.362	0.183	-3.571	17.872
TMAR	-12.774	5.856	-2.181	0.037**	-24.734	-0.814
LEG	-5.367	5.055	-1.062	0.297	-15.691	4.957
T	-2.374	1.821	-1.303	0.202	-6.094	1.346
DUR	-0.439	0.142	-3.093	0.004***	-0.729	-0.149

* significatif à 10 %, ** significatif à 5 %, *** significatif à 1 %

PART3 n'est pas significatif. Aussi, des mesures complémentaires sur cette dimension apparaissent nécessaires.

Enfin, le coefficient de DUR est significatif dans les deux modèles, ce qui confirme la proposition 3. L'augmentation de la durée moyenne des contrats conduit à une forme intégrée de distribution et inversement, une diminution de la durée moyenne conduit à recourir à la forme courtage. Donc, lorsque la fréquence implicite des transactions augmente, on recourt plutôt à des agents indépendants.

■ CONCLUSION

Les résultats obtenus montrent que la notion d'incertitude, liée à la TCT, est un facteur explicatif important du degré d'intégration de la fonction de commercialisation, dans le sens des résultats de Regan (1997). Par ailleurs, la fréquence implicite des transactions semble jouer un rôle dans la gestion des formes de distribution. Toutefois, le résultat non significatif obtenu sur le modèle intéressant la forme courtage souligne la faiblesse de la TCT quant à l'histoire des relations entre les parties. Ainsi, comme la TCT se focalise sur la transaction comme unité d'analyse, elle ne prend pas en compte la possibilité que les parties en présence peuvent être contraintes par leurs choix de mode de gouvernance passés. L'analyse mériterait donc d'être enrichie sur deux points en particulier. D'une part, Nickerson et Silverman (1997), se référant à la notion de *path dependancy*, soulignent l'importance des investissements passés dans le choix des modes de gouvernance futurs. L'histoire des relations entre l'agent chargé de la commercialisation et l'entreprise d'assurance aurait donc besoin d'être analysée. D'autre part, Argyres et Liebeskind (1999) proposent la notion de *Governance Inseparability* pour désigner les situations où la gestion d'une transaction affecte la gestion d'une autre transaction. En d'autres termes, des études cliniques sur la gestion globale des formes de distribution seraient utiles.

□ Bibliographie

- Anderson E. (1988), « Transactions costs as determinants of opportunism in integrated and independant sales forces », *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 9, p. 247-264.
- Argyres N. S., Liebeskind J. P. (1999), « Contractual commitments, bargaining power, and governance inseparability : incorporating history into transaction cost theory », *Academy of Managment Review*, Vol. 24, p. 49-63.
- Barrese J., Doeringhaus H. I., Nelson J. M. (1995), « Do independant agent insurers provide superior service ? The insurance marketing puzzle », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 62, p. 297-308.
- Barrese J., Nelson J. (1992), « Independant and exclusive agency insurers : a reexamination of the cost differential », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 59, p. 375-397.
- Berger A. N., Cummins J. D., Weiss M. A. (1997), « The coexistence of multiple distribution systems for financial services : the case of property-liability insurance », *Journal of Business*, Vol. 70, p. 515-546.
- Berger L. A., Kleindorfer P. R., Kunreuther H. (1989), « A dynamic model of the transmission of price information in auto insurance market », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 56, p. 17-33.

- Cummins D. J., Vanderhei J. (1979), « A note on the relative efficiency of property-liability distribution systems », *Bell Journal of Economics*, Vol. 10, p. 709-719.
- Cummins J. D., Weisbart S. (1977), *The impact of consumer services on independent insurance agency performance* (Glenmont, N.Y., IMA Education and Research Foundation).
- D'Arcy S., Doherty N. A. (1990), « Adverse selection, private information, and lowballing in insurance markets », *Journal of Business*, Vol. 63, p. 145-164.
- Doeringhaus H. (1991), « An analysis of complaint data in an insurance market », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 50, p. 120-127.
- Grossman S. J., Hart O. D. (1986), « The costs and benefits of ownership : a theory of vertical and lateral integration », *Journal of Political Economy*, 94(4).
- Heide J. B., John G. (1988), « The role of dependance balancing in safeguarding transaction-specific assets in conventional channels », *Journal of Marketing*, Vol. 52, p. 20-35.
- John G., Weitz B. (1988), « Forward integration into distribution : an empirical test of transaction cost analysis », *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, p. 337-355.
- Joskow P. L. (1973), « Cartels, competition and regulation in the property-liability insurance industry », *Bell Journal of Economics*, Vol. 4, p. 375-427.
- Kim W. J., Mayers D., Smith C. W. (1996), « On the choice of insurance distribution systems », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 62, p. 207-228.
- Klein B., Crawford R. G., Alchian A. A. (1978), « Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process », *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, p. 297-326.
- Marvel H. P. (1982), « Exclusive dealing », *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, p. 1-25.
- Masten S. (1984), « The organization of production : evidence from the aerospace industry », *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, p. 403-417.
- Nickerson J., Silverman B. (1997), « Transactional interdependance, ressources, and path dependance : firm heterogeneity within transaction cost economics », *Papier de Recherche*, Université de Washington, St. Louis, MO.
- Pauly M. V., Kleindorfer P. R., Kunreuther H. (1986), « Regulation and quality competition in the US insurance industry », in J. Finsinger et M. Pauly (éd.) *The economics of insurance regulation*, New York, St Martin's press.
- Regan L. (1993), *Vertical integration in the property-liability industry : a transaction cost approach*, Thèse de Doctorat, Wharton School, Université de Pennsylvanie, Philadelphie.
- Regan L. (1997), « Vertical integration in the property-liability insurance industry : a transaction cost approach », *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 64, p. 41-62.
- Regan L., Tennyson S. (1996), « Agent discretion and the choice of insurance marketing system », *Journal of Law and Economics*, Vol. 39, p.637-666.
- Roth F. (1997), Performance et complémentarité des différentes formes d'organisation dans le secteur de l'assurance, *Thèse de Doctorat*, Université de Bourgogne, Dijon.
- Weiss M. A. (1990), « Productivity growth and regulation of p/l insurance : 1980-1984 », *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 2, p. 15-38.

- Williamson O. E. (1985), *The economic institution of capitalism : firms, markets, and relational contracting*, New York, Free Press.
- Williamson O. E. (1991), « Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, p. 269-296.