



**Décision n° 02-D-66 du 6 novembre 2002**  
**relative à des pratiques mises en œuvre par les sociétés d'assurance directe**

---

Le Conseil de la concurrence (section I),

Vu la lettre enregistrée le 15 avril 1997 sous le numéro P 05, par laquelle le Syndicat français des assureurs conseils (SFAC) a saisi le Conseil de la concurrence, en application de l'article L. 462-5 du code de commerce, de pratiques mises en œuvre par les sociétés Direct Assurance IARD, Tellit Direct Assurance, Eurofil et Société occidentale d'assurance ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, fixant les conditions d'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 et le décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce ;

Vu les observations présentées par le SFAC et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et le SFAC entendus lors de la séance du 10 septembre 2002 ;

Adopte la décision fondée sur les constatations (I) et sur les motifs ci-après exposés (II) ;

## **I. - Constatations**

### **A. - LE SECTEUR**

#### **1. Le marché de l'assurance automobile**

L'assurance est généralement définie comme l'opération par laquelle une personne, l'assureur, s'engage à exécuter une prestation au profit d'une autre personne, l'assuré, en cas de réalisation d'un événement aléatoire, le risque, en contrepartie du paiement d'une somme, la prime ou cotisation.

Deux caractéristiques principales s'attachent à l'opération d'assurance :

- d'une part, elle n'est pas isolée : elle ne peut exister que parce qu'elle est incluse dans un ensemble d'opérations de même nature, l'assureur ne pouvant exécuter ses prestations que parce qu'est opérée une mutualisation des risques par répartition de leur charge sur l'ensemble des assurés ;
- d'autre part, l'opération d'assurance se traduit par la formation d'un contrat, dans lequel, face à un risque donné, le cocontractant de l'assureur obtient une garantie en versant une prime.

Deux branches sont identifiées, l'assurance vie et l'assurance dommages. En 1997, le marché français de l'assurance comptait 543 entreprises dont 397 sociétés d'assurance dommages et 28 sociétés mixtes (sociétés d'assurance vie autorisées à pratiquer les risques accidents et maladie gérés distinctement). L'assurance dommages est définie comme l'assurance portant sur des dommages qui affectent l'intégrité physique d'une personne, qui sont subis par ses biens, ou qui mettent en jeu sa responsabilité civile. Avec 91 milliards de cotisations en 1997, soit près de 50 % du total, les dommages liés à l'automobile, soit causés aux tiers, soit causés au véhicule de l'assuré, sont le principal risque couvert par l'assurance dommages.

L'assurance automobile est relativement concentrée : dix grands groupes se partageaient près de 83 % du total des primes en 1997 et les quatre premiers groupes totalisaient, à eux seuls, plus de 50 % de ce total. Au cours de la dernière décennie, cette activité a été caractérisée par une stagnation de la matière assurable et une concurrence très vive dans toutes les branches, amplifiée par la diversification des modes de distribution.

Les assureurs présents sur le marché de l'automobile se répartissent en deux grandes catégories :

- Les sociétés d'assurances anonymes, telles AXA, les AGF ou Générali, qui fonctionnent selon le même schéma que toutes les sociétés commerciales.
- Les sociétés d'assurance à forme mutuelle, dont les assurés sont sociétaires. Les mutuelles avec intermédiaires, telles les Mutuelles du Mans, sont représentées par des agents généraux et des courtiers. Elles ressemblent aux sociétés anonymes et sont ouvertes à tous types de clientèle. Les mutuelles sans intermédiaires (MSI) étaient, à l'origine, réservées à certaines professions, mais certaines d'entre elles, comme la MACIF et la MAAF, sont désormais généralistes. En revanche, la GMF (fonctionnaires) et la MAIF (enseignants) restent réservées aux professions concernées.

## **2. La diversification des modes de distribution**

Les modes de distribution des produits de l'assurance automobile se sont diversifiés depuis une vingtaine d'années, la distribution sans intermédiaires prenant de plus en plus d'importance.

Les intermédiaires sont les agents généraux et les courtiers. L'agent général, professionnel indépendant, est mandaté par une compagnie pour apporter à celle-ci des clients qu'il conseille et dont il gère les contrats. Sa rémunération est constituée de commissions, de l'ordre de 16 % des primes hors taxes en assurance automobile. Mandataire exclusif, il doit apporter toute sa clientèle à la compagnie mandante sauf dans le cas des risques qu'elle ne pratique pas. Il peut, dans ce cas, être mandataire de plusieurs

sociétés. Le courtier est un commerçant indépendant mandaté par ses clients pour placer leurs risques aux meilleures conditions, auprès d'une compagnie d'assurances. Il s'adresse donc, en principe, à plusieurs compagnies. Il est propriétaire de son portefeuille et est rémunéré par une commission d'environ 15 % sur le montant hors taxes des primes automobile.

Les modes de distribution sans intermédiaires sont variés :

- réseaux salariés des sociétés anonymes d'assurances,
- entreprises mutuelles sans intermédiaires,
- réseaux bancaires (bancassurance),
- vente directe (par téléphone),
- grande distribution,
- autres canaux (réseaux des constructeurs automobiles par exemple) et nouveaux supports (minitel, Internet...).

### **3. L'assurance directe**

La vente des contrats d'assurance directe est réalisée par téléphone et par courrier. Les assureurs directs sélectionnent les conducteurs qu'ils souhaitent assurer selon des critères clairement affichés (nombre de sinistres, niveau de malus/bonus, profil du conducteur..) afin d'attirer les meilleurs risques. Ils proposent des primes compétitives.

En France, l'assurance directe a été introduite dans un contexte concurrentiel dynamique en raison, notamment, du développement des mutuelles et de la liberté tarifaire obtenue en 1986. En 1976, les mutuelles directes et autres sociétés sans intermédiaires représentaient 1/5 du marché, les 4/5 étant constitués par les agents et les courtiers. Vingt ans après, les sociétés sans intermédiaires et les agents ou courtiers se partageaient le marché presque à égalité.

Les représentants de la société Direct Assurance IARD, filiale à 100 % de la société Axa, ont exposé les raisons qui ont amené les assureurs traditionnels à créer des sociétés d'assurance directe. Ils ont indiqué que les assureurs traditionnels, au début des années 80, avaient vainement tenté de lutter contre le recul de leurs parts de marché en mettant l'accent sur la sélection des bons conducteurs. Puis, leurs réflexions ont porté sur l'introduction de nouveaux modes de distribution, sans intermédiaires, afin de tirer les conséquences de la segmentation du marché et de l'émergence d'une nouvelle clientèle plus sensible au niveau de prix qu'aux services rendus par les courtiers et agents d'assurance. De création relativement récente, les sept sociétés spécialisées dans l'assurance directe sont des filiales des grands groupes traditionnels de l'assurance. L'exemple anglais a fortement contribué à inciter les sociétés d'assurance traditionnelles à créer un système de distribution en direct. En effet, l'assurance directe est devenue au Royaume-Uni le principal canal de distribution de l'assurance automobile, les sociétés de vente directe ayant acquis, en l'espace d'une dizaine d'années, 30 % du marché de l'assurance automobile britannique, selon le rapport sur la vente d'assurance à distance publié en 1997 par le Centre d'analyse et de prospective de l'assurance.

En France, les assureurs estimaient la part de marché potentielle de l'assurance directe à environ 10 %. De fait, ce nouveau mode de distribution n'est pas parvenu à s'imposer face à l'offre des mutuelles sans intermédiaire et à la vente de contrats d'assurance aux guichets des établissements financiers, comme l'indiquent les diverses évaluations disponibles. Une enquête de la SOFRES, réalisée en mars 1993, évaluait le taux de pénétration de l'assurance directe à 1,3 %. Selon le rapport de la Fédération française des sociétés d'assurance pour l'année 1997, la vente directe ne représentait que 2,9 % du marché de l'assurance dommages. S'agissant de l'assurance automobile, les cinq sociétés dont les chiffres d'affaires sont disponibles, Nexx et Zuritel n'ayant pas publié leurs résultats, détenaient 0,76 % du marché en 1997. L'argus du 3 mai 2002 estime le taux de pénétration de l'assurance directe sur le marché de l'assurance dommages à 1,5 %.

La distribution de l'assurance automobile passe désormais par les réseaux classiques, par les guichets de banque, les constructeurs de voiture, la grande distribution, la VPC, les sites portail sur internet. Cette diversification contribue à accroître la concurrence sur ce segment et la pression exercée sur les prix reste forte. L'intensification de la concurrence incite désormais les assureurs à développer, au sein des contrats, des services annexes pour différencier leur offre et fidéliser leur clientèle.

<b>RÉPARTITION DES MODES DE DISTRIBUTION EN ASSURANCE DE DOMMAGES (en %)</b>					
	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Guichets*	3	4	5	5,2	5,9
Agents	44	42	40	38,9	36,8
Courtiers	19	19	20	19,0	19,2
Salariés	4	4	4	4,0	3,3
Sociétés sans intermédiaires	27	28	29	30,8	31,9
Vente directe et autres modes	3	3	2	2,1	2,9

Source : rapport FFSA 1997 cf. pièce 1724, p. 63 (cote 432)

\* Guichets d'établissements financiers, de la Poste et du Trésor

## **B. - LES FAITS DÉNONCÉS**

Le Syndicat français des assureurs conseils (SFAC), dont les adhérents sont des courtiers en assurance, reproche à quatre sociétés d'assurance directe, Direct Assurance IARD, Tellit Direct Assurance, Eurofil et Société occidentale d'assurance, de proposer des contrats d'assurance automobile à des tarifs très bas, de 40 à 50 % moins chers que ceux pratiqués par les compagnies traditionnelles, afin d'évincer les courtiers en assurance du marché de l'assurance automobile.

Le SFAC prétend que cette pratique peut être qualifiée de prix abusivement bas au sens de l'article L. 420-5 du code de commerce et soutient que ces quatre sociétés enregistrent des pertes comptables importantes et récurrentes et que le montant de leurs charges excèdent le montant des primes encaissées. Selon lui, cette pratique de prix abusivement bas révèle l'intention des sociétés d'assurance directe de dominer le marché de l'assurance automobile et d'évincer les courtiers.

## **II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil,**

Considérant que l'article L. 464-6 du code de commerce énonce que "*Lorsque aucune pratique de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché n'est établie, le Conseil de la concurrence peut décider, après que l'auteur de la saisine et le commissaire du Gouvernement ont été mis à même de consulter le dossier et de faire valoir leurs observations, qu'il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure*"; que l'article L. 420-5 du code de commerce énonce que "*sont prohibées les offres de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits*".

Considérant que le contrat d'assurance automobile couvre de façon standardisée quatre grands risques, la protection contre le vol ou les dégradations du véhicule, la protection contre l'incendie, la protection contre les bris de glace, la protection contre les dommages résultant d'un accident, auxquels peuvent éventuellement s'ajouter des garanties complémentaires telles que l'assistance ou la protection du conducteur ; que les contrats d'assurance automobile, quel que soit le support de vente, offrent des prestations similaires ; que les assurés, en souscrivant une assurance automobile, ont comme objectif unique la prévention des risques attachés à la possession d'un véhicule ; qu'il résulte de ce qui précède que le marché pertinent à prendre en considération est le marché de l'assurance automobile ;

Considérant que le SFAC soutient que les tarifs proposés par les entreprises d'assurance directe sont abusivement bas au sens de l'article L. 420-5 du code de commerce ; que le Conseil de la concurrence, à plusieurs reprises, a précisé que "*les dispositions envisagées qui définissent le prix abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation s'inscrivent dans la droite ligne de la jurisprudence communautaire et nationale sur les prix de prédation*", notamment dans son avis n° 97-A-18 du 8 juillet 1997 concernant l'application de l'article 10-1 de l'ordonnance au secteur du disque ; que la pratique d'un prix de prédation constitue un abus pour une entreprise en position dominante ; que le Conseil a rappelé, dans ce même avis, la définition du prix prédateur telle qu'elle a été donnée par la Cour de justice des Communautés européennes dans l'arrêt AKZO du 3 juillet 1991 : "*- des prix inférieurs à la moyenne des coûts variables (...) par lesquels une entreprise dominante cherche à éliminer un concurrent doivent être considérés comme abusifs. Une entreprise dominante n'a en effet aucun intérêt à pratiquer de tels prix, si ce n'est celui d'éliminer ses concurrents (...) puisque chaque vente entraîne pour elle une perte, à savoir la totalité des coûts fixes (...) et une partie au moins des coûts variables afférents à l'unité produite ; - par ailleurs, des prix inférieurs à la moyenne des coûts totaux qui comprennent les coûts fixes et les coûts variables, mais supérieurs à la moyenne des coûts variables, doivent être considérés comme abusifs lorsqu'ils sont fixés dans le cadre d'un plan ayant pour but*

*d'éliminer un concurrent" ; qu'il a énoncé que : "En tout état de cause, seront pris en considération les coûts variables qui permettent de présumer un effet d'éviction ; la référence aux coûts moyens totaux ne peut être effectuée que si la pratique de prix bas est accompagnée d'indices suffisamment sérieux, probants et concordants d'une volonté délibérée de capter la clientèle au détriment du concurrent. Cette volonté peut résulter des conditions dans lesquelles la pratique a été mise en œuvre, notamment lorsqu'elle relève d'un comportement qui s'écarte de la politique commerciale habituelle du distributeur et/ou parce qu'elle est clairement dirigée contre un concurrent" ;*

Considérant qu'il résulte des références ainsi rappelées que, dans l'hypothèse où une entreprise aurait pratiqué un prix de vente qui serait inférieur aux coûts variables, la preuve de la volonté d'éviction résulte de plein droit de la mise en œuvre de cette pratique si l'entreprise est en position dominante, comme c'est le cas dans les circonstances de l'arrêt AKZO ; mais que si l'entreprise n'est pas en position dominante, comme c'est le cas envisagé dans l'avis n° 97-A-18 relatif aux prix abusivement bas, cette pratique constitue une présomption simple ou indice de sa volonté d'éviction, qui doit être complétée par d'autres indices pour établir l'existence d'une telle volonté ; que, dans ce dernier cas, il convient alors d'examiner si la démonstration de la volonté d'éviction ou de la potentialité d'éviction, exigée par le texte de l'article L. 420-5 du code de commerce, résulte de l'ensemble des éléments figurant au dossier ; que, dans le cas d'espèce, il convient donc de comparer les tarifs des assureurs directs aux coûts effectivement supportés et d'établir si ces tarifs peuvent avoir pour objet ou pour effet d'éliminer les courtiers d'assurance du marché de l'assurance automobile ;

### **Sur la comparaison des tarifs aux coûts**

Considérant qu'il ne suffit pas de constater que les entreprises d'assurance directe proposent des tarifs sensiblement inférieurs aux prix habituellement pratiqués par les assureurs traditionnels sur le marché de l'assurance automobile pour établir l'existence d'un prix abusivement bas au sens de l'article L. 420-5 du code de commerce, cette différence pouvant s'expliquer par des disparités de coût, de rentabilité ou une plus forte sélection des risques ;

Considérant, en effet, qu'une comparaison entre d'une part, les tarifs pratiqués sur des produits d'assurance lors de la signature d'un contrat et, d'autre part, les coûts totaux supportés par l'assureur, nécessite un calcul complexe prenant en compte les variables aléatoires que sont la probabilité d'un sinistre et la durée totale du contrat ; qu'en effet, il s'agit de comparer la valeur actualisée de la somme des primes versées sur la durée future du contrat avec la valeur actualisée, sur la même durée, des coûts d'acquisition, de commercialisation et de gestion du contrat, augmentée de la valeur actualisée du coût des sinistres à venir ; que, dans le cas des sociétés d'assurance directe, ce calcul serait biaisé par le fait qu'étant de création relativement récente, et en phase de croissance rapide de leur portefeuille de risques, elles supportent des coûts d'acquisition élevés, sans que la durée moyenne de l'ancienneté de leurs contrats ait atteint sa pleine maturité ; que, en conséquence, les pertes comptables enregistrées par les entreprises en cause ne suffisent pas à démontrer que leurs prix sont inférieurs aux coûts totaux ;

### **Sur l'objet ou l'effet d'éviction**

Considérant, en premier lieu, qu'il ressort des éléments du dossier que l'implantation des assurances directes par les assureurs traditionnels a été réalisée pour faire face à la concurrence des mutuelles, la conquête par ces dernières d'une part de marché conséquente ayant en effet montré que le marché s'était segmenté et qu'une part importante de la clientèle était moins sensible aux services rendus par des intermédiaires, tels que les courtiers, qu'aux tarifs pratiqués ; que l'objet poursuivi n'était donc pas l'éviction des courtiers en assurance, qui continuent d'ailleurs à distribuer une part notable, bien qu'en baisse, des assurances automobile (17 %), mais la diversification des modes de distribution offerts aux consommateurs ; qu'une telle diversification est de nature à favoriser le jeu de la concurrence ;

Considérant, en second lieu, qu'aucun élément du dossier ne permet d'établir que les tarifs pratiqués par les assureurs directs ont eu pour effet d'évincer des courtiers du marché ou ont été la cause directe d'une baisse importante de leur chiffre d'affaires ; que l'éventualité de l'éviction des courtiers du fait des sociétés mises en cause est peu probable, compte tenu de la faible part de marché détenue par l'assurance directe, inférieure à 3 % ; que le Conseil, dans l'avis n° 97-A-18 précité, avait souligné que : "*Seule une pratique de prix très bas mise en oeuvre par un distributeur, dont le maintien sur le marché est en tout état de cause assuré notamment en raison de sa part de marché, de ses capacités financières, de ses structures commerciales, et à condition que la pratique soit de nature à évincer du marché préalablement défini des distributeurs qui ne disposeraient pas eux-mêmes des moyens de résister à cette pratique commerciale, pourrait revêtir un caractère abusif*" ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'il convient de faire application des dispositions de l'article L. 464-6 du code de commerce ;

### DÉCIDE

Article unique : Il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure.

Délibéré, sur le rapport oral de Mme Toulemont-Dakouré, par M. Nasse, vice-président, présidant la séance, Mme Perrot, MM. Charrière-Bournazel, Lasserre et Piot, membres.

Le secrétaire de séance,

Thierry Poncelet

Le vice-président, présidant la séance

Philippe Nasse