



Décision n° 03-D-30 du 2 juillet 2003
relative aux saisines
du Syndicat européen des mandataires et intermédiaires d'assurances (SEMIA)
et des chambres syndicales d'agents généraux d'assurances
d'Eure-et-Loir, des Hauts-de-Seine et du Val-d'Oise

Le Conseil de la concurrence (Commission permanente),

Vu les lettres enregistrées les 20 décembre 1996, 8, 16 janvier et 3 février 1997, sous les numéros F 929, F 935, F 937 et F 938, par lesquelles le Syndicat européen des mandataires et intermédiaires d'assurance (SEMIA) et les Chambres syndicales d'agents généraux d'assurance d'Eure-et-Loir, des Hauts-de-Seine et du Val-d'Oise ont saisi le Conseil de la concurrence de pratiques résultant d'un accord conclu le 22 février 1996 et ratifié les 4 et 10 avril 1996 par la Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA) et par la Fédération des agents généraux d'assurance (FNSAGA), portant réforme du statut des agents généraux d'assurance, qu'ils estiment contraires à l'article L. 420-1 du code de commerce ;

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^{er} 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 la décision du Conseil de la concurrence (n° 97-MC-04) en date du 5 mars 1997, rejetant la demande de mesures conservatoires des parties saisissantes ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement ;

La rapporteure, le rapporteur général et le commissaire du Gouvernement entendus lors de la séance du 7 mai 2003 ;

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

I- Constatations

A. LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION DE PRODUITS D'ASSURANCE

Les intermédiaires d'assurance

1. L'article R. 511-1 du code des assurances définit la présentation d'une opération d'assurance comme "*le fait, pour toute personne physique ou morale, de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat d'assurance ou de capitalisation ou l'adhésion à un tel contrat ou d'exposer oralement ou par écrit à un souscripteur ou adhérent éventuel, en vue de cette souscription ou adhésion, les conditions de garantie d'un tel contrat*".

2. En vertu de l'article R. 511-2 du même code, les produits et services d'assurances ne peuvent être présentés que par quatre catégories d'intermédiaires :

- les courtiers d'assurances ;
- les agents généraux d'assurances ;
- les salariés des courtiers, agents généraux ou entreprises d'assurance ;
- les mandataires non salariés des courtiers, agents généraux ou entreprises d'assurance.

3. Par dérogation aux principes généraux, la distribution de produits d'assurance peut aussi être réalisée par des intermédiaires occasionnels énumérés aux articles R. 512-3 à R. 512-5 du code des assurances, pour certaines opérations particulières ou accessoires à d'autres contrats (les prêteurs peuvent, par exemple, adosser aux contrats de prêt des contrats d'assurance décès, invalidité, incapacité temporaire de travail et perte d'emploi...).

Les agents généraux

4. Les agents généraux d'assurance sont des professionnels indépendants qui représentent, en vertu d'un mandat dit "*traité de nomination*", une ou plusieurs entreprises d'assurance. Considérés comme les mandataires de ces entreprises, ils leur apportent une clientèle, dont ils assument la gestion des contrats. La plupart d'entre eux exercent donc une double fonction : commerciale (de prospection) et administrative (d'encaissement de primes et d'indemnisation des sinistres). Ils ont le statut de profession libérale mais peuvent, depuis l'adoption de leur nouveau statut approuvé par le décret n° 96-902 du 15 octobre 1996, constituer des sociétés commerciales d'agents.

5. Leur rémunération est constituée de commissions comprenant une commission d'apport, qui rémunère l'acquisition d'une opération d'assurance et est fixée en pourcentage des primes, et une commission de gestion en contrepartie des travaux de gestion des dossiers effectués par l'agent général. L'intéressement aux bénéfices des entreprises d'assurance est encore peu répandu (moins de 5 % de leur rémunération). Les taux de commissionnement s'inscrivent dans une fourchette qui va de 3 % du montant des primes d'assurance-vie à 23 % pour les contrats d'assurance habitation ou professionnels. Le taux moyen s'établit à 18 %.

6. L'agent général n'est pas propriétaire du portefeuille de contrats qu'il apporte à sa compagnie mandante. Il détient, en revanche, des droits de créance sur les commissions afférentes au portefeuille de l'agence.

7. Depuis une vingtaine d'années, le nombre d'agents généraux ne cesse de décroître. Ils étaient 16 781 au 31 décembre 1996, contre 22 600 en 1985. Avec leurs collaborateurs, ils constituent un ensemble d'environ 50 000 personnes. Les dix premiers réseaux regroupaient, en 1996, les trois quarts des agences générales et 86 % de l'ensemble des commissions d'agence, AXA, UAP, AGF et le GAN réunissant à eux seuls 6 800 agences.

8. La tendance est à la progression de la taille des agences et du chiffre d'affaires moyen (de 453 000 francs en 1985 à 861 000 francs en 1996). Principalement présents en assurance des particuliers, des artisans et des PME, les agents généraux dominent encore la vente de l'assurance de dommages avec 38,9 % de part de marché, bien qu'ayant perdu 8 points en 6 ans. En assurance vie, ils ne détiennent plus que 11,2 %. Leur objectif est de consolider leurs parts en assurance de dommages et de pénétrer le secteur porteur des assurances de personnes (retraite, santé, dépendance et prévoyance), en complément des systèmes de base. Ce secteur est encore peu investi par les entreprises d'assurance traditionnelles, à cause de la concurrence des mutuelles du code de la mutualité.

La part des agents généraux dans la distribution des produits d'assurance

9. Les faits dénoncés par les requérants concernent le marché de la distribution de l'assurance incendie, accidents et risques divers (IARD). Sur ce marché, les agents généraux et les courtiers réalisent la plus grosse part de la distribution de l'assurance. Toutefois, leur part de marché ne cesse de s'éroder depuis le milieu des années 1980, au profit de nouveaux modes de distribution sans intermédiaires. Ainsi, les services administratifs des mutuelles sans intermédiaires et, depuis la loi bancaire du 24 janvier 1984, les banques et leurs filiales, proposent des produits d'assurance sans intermédiaires spécialisés, parfois vendus directement à leurs guichets. La vente directe des produits d'assurance par courrier ou téléphonie se développe par ailleurs. D'après les statistiques de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), les agents généraux détenaient, en 1994, 42 % des parts du marché de l'assurance dommages, contre 47 % en 1990. L'évolution de la part respective des différents modes de distribution de l'assurance dommages est retracée dans le tableau ci-dessous :

	1990 (*source FFSA)	1994 (*source FFSA)	1995 (*source CAPA)	1996
Agents généraux	47 %	42 %	40 %	39 %
Courtiers	17 %	19 %	20 %	19 %
Salariés	4 %	4 %	4 %	
SSI (*)	29 %	28 %	29 %	31 %
Ventes directes	3 %	3 %	3 %	
Guichets	0 %	4 %	4 %	

[(*) : sociétés sans intermédiaire]

Les organismes saisissants

10. Le Syndicat européen des mandataires et intermédiaires d'assurance (SEMIA) est un syndicat professionnel regroupant les intermédiaires de l'assurance des États membres de l'Union européenne. Il "*a notamment pour but, le maintien du caractère d'ordre public des statuts IARD du 5 mars 1949 et VIE du 28 décembre 1950, respectivement homologués par les décrets n 49-317 et 50-1608 des mêmes dates comme constituant la seule voie légale imposant un équilibre contractuel minima-équitable, entre les intermédiaires et mandataires dont les agents généraux, et leurs entreprises mandantes...*".

11. Les Chambres syndicales des agents généraux d'assurance d'Eure-et-Loir, des Hauts-de-Seine et du Val-d'Oise sont des syndicats professionnels affiliés à la Fédération nationale des agents généraux d'assurances (FNSAGA).

B. LES PRATIQUES

Le statut de 1949

12. Les conditions d'exercice de l'activité de l'agent général, et en particulier, les droits et obligations des agents généraux à l'égard des sociétés d'assurance, étaient traditionnellement régies par les statuts IARD. (incendie, accidents et risques divers) et Vie, définis par les décrets n° 49-317 du 5 mars 1949 et du 28 décembre 1950. Ces statuts ayant un caractère d'ordre public, les "*traités de nomination*", qui sont les contrats conclus entre chaque agent et

sa société mandante et régissant dans le détail leurs obligations réciproques, ne pouvaient y déroger, sauf dans un sens favorable à l'agent général.

13. En vertu des articles 3 de ces statuts, les agents généraux, mandataires de leur société d'assurance, étaient tenus de "*réserver l'exclusivité de (leur) production à la ou aux sociétés qu'il(s) représent(ent)*", en contrepartie d'une exclusivité territoriale.

14. Des tempéraments étaient cependant prévus au principe de l'exclusivité de production de l'agent général : "*il ne lui est pas interdit de faire souscrire par d'autres assureurs la garantie des risques qui :*

a) ne sont pas pratiqués par la ou les sociétés représentées ;

b) ne sont pas souscrits par elles en totalité (pour la partie du risque non couvert) ;

c) font de leur part l'objet d'une résiliation ;

d) sont refusés par elles ;

e) sont subordonnés à des conditions que l'assureur ou le proposant n'accepte pas".

15. L'article 3 distinguait entre les risques que l'agent général peut faire librement souscrire par d'autres assureurs (a et b) et, ceux au placement desquels la société mandante conserve la faculté de s'opposer, par décision motivée (c, d et e).

16. Le statut de 1949 permettait donc aux agents généraux d'assurance de proposer aux assurés les produits d'autres sociétés d'assurances que leur société mandante principale, en garantie des risques pour lesquels ils étaient déliés de l'obligation d'exclusivité. Ils pouvaient le faire soit dans le cadre de mandats dits "*mandats de complément*" délivrés par ces autres sociétés avec l'accord de leur société mandante principale, lorsque ces sociétés pratiquaient les mêmes catégories d'opérations soit dans le cadre d'une activité accessoire de courtage, sans autorisation préalable.

17. Cette faculté de placement était diversement appréciée par les agents généraux et les sociétés d'assurances. Ces dernières cherchaient à limiter l'utilisation des clauses dérogatoires, par crainte d'un détournement de clientèle au bénéfice de sociétés ne disposant pas de réseaux de distribution. Les agents généraux souhaitaient, au contraire, placer librement les risques non couverts par leur mandante ; l'exclusivité de représentation était ressentie comme une limitation injuste de leur activité, dans la mesure où, rémunérés proportionnellement aux primes encaissées selon un régime de commissionnement, ils étaient tributaires des décisions de sélection des risques, de résiliation de contrats ou de hausse des tarifs de leur mandante. Cette opposition d'intérêts, source de tensions, a longtemps freiné la rénovation du statut et a causé l'échec de projets de réforme, dont le dernier remontait au 13 novembre 1990.

Le nouveau statut et les accords subséquents

18. L'article L. 520-2 du code des assurances, applicable depuis l'entrée en vigueur de la loi n° 90-1260 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice des professions commerciales et artisanales, a fourni le cadre d'un ultime projet de réforme ; aux termes de cet article : "*le statut des agents généraux d'assurances et ses avenants sont, après avoir été négociés et établis par les organisations professionnelles intéressées, approuvés par décret*".

19. Ainsi, la FFSA. et la FNSAGA. ont-elles négocié, le 22 février 1996, le nouveau statut des agents généraux d'assurance, qui a ensuite été approuvé par le décret n° 96-902 du 15 octobre 1996, ainsi qu'une convention-cadre précisant, au niveau national, les droits et devoirs réciproques des parties. En vertu de l'article 3 du statut qui règle les dispositions transitoires, le nouveau statut est applicable aux traités de nomination signés à compter du 1^{er} janvier 1997, les agents généraux en fonction à cette date continuant, sauf option contraire de leur part, à être régis par les dispositions du statut de 1949.

20. L'organisation des nouvelles relations entre les agents et les entreprises d'assurance repose désormais sur une nouvelle architecture articulée sur quatre niveaux :

- 1° le niveau réglementaire du statut, cadre impératif volontairement réduit : aux 36 articles du précédent statut se substituent 3 nouveaux articles concernant la définition de l'agent général, le traité de nomination et les dispositions transitoires. Il consacre, notamment, la possibilité de confier le mandat d'agent à une société de capitaux ;
- 2° le niveau conventionnel national entre les deux organisations professionnelles représentatives des entreprises d'assurances (FFSA) et des agents généraux d'assurance (FNSAGA) ;
- 3° les accords au sein de chaque entreprise, entre l'entreprise et le syndicat professionnel des agents généraux de l'entreprise ;
- 4° le traité de nomination conclu entre l'agent général et son entreprise mandante.

21. Les deux fédérations précitées ont conclu, le 22 février 1996, la convention-cadre nationale, qui constitue le deuxième pilier du dispositif ; en vertu de cette convention, les entreprises d'assurance et les syndicats professionnels d'agents généraux disposaient d'un délai de six mois pour arrêter les dispositions spécifiques concernant leurs relations, au niveau de chaque entreprise, conformément aux principes du statut et de la convention nationale ; ce troisième niveau est le plus important pour les agents généraux.

22. Les dispositions qui autorisaient précédemment les agents d'assurance à faire souscrire la garantie de certains risques par d'autres assureurs que leur société mandante principale n'ont pas trouvé place dans le nouveau statut. L'article 2, relatif au traité de nomination, renvoie la définition des règles applicables aux traités de nomination, en premier lieu, au cadre conventionnel national, puis, pour le surplus, aux accords d'entreprises : *"Les conventions entre les organisations professionnelles des entreprises d'assurances et des agents généraux, ainsi que les accords qui en découlent au sein de chaque entreprise concernée intervenus entre leurs adhérents, entreprises d'assurances et syndicats d'agents généraux des entreprises concernées, définissent pour ce qui les concerne les règles applicables aux traités de nomination conclus entre ces entreprises et les mandataires intéressés"*.

23. Dans la convention nationale du 22 février 1996, les deux fédérations ont renforcé le principe de l'exclusivité du mandat de l'agent général au profit de sa société mandante ; la convention est, en revanche, silencieuse sur l'exclusivité territoriale ; celle-ci n'est plus mentionnée ni dans le statut ni dans la convention-cadre.

24. En ce qui concerne l'exclusivité de l'agent général au profit de sa société mandante, la convention nationale prévoit que :

"L'exclusivité est le principe et entraîne des droits et devoirs réciproques.

(...)

b) Dans le cadre de cette exclusivité, les entreprises et les syndicats professionnels d'agents généraux détermineront les règles à suivre en vue du placement éventuel du risque lorsque celui-ci est résilié ou refusé, totalement ou partiellement, par l'entreprise mandante.

(...)

c) Dans le cadre de cette exclusivité, l'accord conclu entre l'entreprise d'assurances et le syndicat professionnel d'agents généraux peut autoriser le placement éventuel du risque dont le proposant refuse les conditions demandées par l'entreprise".

25. Ainsi, pour les agents nommés à compter du 1^{er} janvier 1997, le droit au placement de certains risques n'est plus garanti ni par le statut ni par l'accord-cadre du 22 février 1996, alors

que le statut de 1949 reconnaît ce droit aux agents nommés avant cette date. Le sort des nouveaux agents dépend donc de l'accord signé par leur société mandante avec le syndicat d'agents généraux de leur société.

26. Les accords signés par les sociétés d'assurance avec les syndicats d'agents généraux de chacune d'entre elles, en application de l'accord cadre du 22 février 1996, se sont révélés, en pratique, assez restrictifs pour l'exercice des mandats de complément des agents généraux, ainsi qu'en atteste l'examen des trois accords versés aux débats. Alors que les accords Axa et Azur vont plutôt dans le sens d'une limitation du placement des risques non couverts par la société mandante, l'accord UAP est plus libéral.

27. Ainsi, l'accord Axa Assurances/Interaxa du 25 juillet 1996 interdit la pratique du courtage ou du mandat de complément, sauf "*dérogation transitoire au principe d'exclusivité (de la compagnie) lorsqu'il apparaît indispensable une adaptation locale de sa politique générale*". L'accord Azur/Force Azur du 18 septembre 1996 dispose que le placement des risques non pratiqués, refusés ou résiliés par la compagnie, doit se faire par l'intermédiaire d'une structure de co-courtage dépendant de la compagnie. L'agent peut aussi être autorisé ponctuellement à placer telle affaire ou telle catégorie d'affaires pour des risques connexes à au moins deux contrats du même sociétaire. Enfin, l'accord UAP/Arcades permet aux agents généraux de placer auprès d'une autre compagnie les risques refusés ou résiliés par l'UAP ; en outre, lorsque le client refuse les conditions proposées par l'UAP, ils pourront placer le risque auprès d'une autre compagnie, dans certaines limites. L'UAP n'exerce, pour ces activités accessoires, qu'un contrôle a posteriori. La plupart des accords d'entreprises prévoient un plafonnement de ces activités d'entreprise à 2 % du chiffre d'affaires des agents généraux.

28. Les dispositions de l'accord du 22 février 1996 ont, donc, eu pour effet une limitation certaine du pouvoir de placement des agents.

29. Fin 1999, selon les précisions fournies par les représentants du SEMIA et des chambres syndicales d'agents généraux d'assurance d'Eure et Loir et des Hauts de Seine lors de leur audition par la rapporteure, le 17 décembre 1999, (procès-verbal non signé), environ 40 % des agents généraux seraient soumis au nouveau statut et les compagnies feraient pression sur les anciens agents généraux afin qu'ils utilisent leur droit d'option en faveur du nouveau statut : AXA-UAP proposerait, ainsi, 60 % de l'indemnité de fin de mandat aux agents généraux qui basculent dans le nouveau statut, ce qui serait le cas de 90 % des agents généraux de la compagnie.

30. Sur la base de ces constatations, la rapporteure a proposé au Conseil de prononcer un non-lieu.

II - Discussion

31. L'article L. 464-6 du code de commerce énonce que "*Lorsqu'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*".

32. Les parties saisissantes allèguent que les restrictions apportées, tant par l'accord-cadre du 22 février 1996 que par les accords d'entreprises subséquents, à leur activité accessoire de placement de produits concurrents de ceux de leurs entreprises mandantes, auraient pour but de limiter l'accès au marché de la distribution de l'assurance IARD, ainsi que le libre exercice

de la concurrence sur ce marché, et seraient donc contraires à l'article L 420-1 du code de commerce.

33. Au soutien de leurs prétentions, elles exposent que la Commission de la concurrence avait condamné la même pratique, dans un avis du 16 décembre 1982.

34. Elles demandent au Conseil de la concurrence d'enjoindre à la FFSA et à la FNSAGA de renégocier la convention signée le 22 février 1996, afin de mettre un terme aux pratiques anticoncurrentielles qui résulteraient de son application et de consacrer la plénitude du droit des agents généraux d'assurance au courtage accessoire et aux mandats de complément.

35. Dans les arrêts du 21 septembre 1999 *Brentjens's* (C 115/97) et *Drijvende Bokker* (C 219/97), la Cour de justice des communautés a jugé que les accords conclus dans le cadre de négociations collectives entre partenaires sociaux, destinés à améliorer les conditions d'emploi et de travail, doivent être considérés, en raison de leur nature et de leur objet, comme ne relevant pas de l'article 81. Elle a, en effet, estimé que les objectifs de politique sociale voulus par l'Union seraient compromis si les partenaires sociaux étaient soumis à cet article dans leur recherche de mesures destinées à améliorer les conditions de travail. L'exonération retenue, dans ces deux décisions, par la Cour de justice n'écarte toutefois pas la possibilité d'appliquer le droit de la concurrence lorsque les conventions collectives portent sur des matières qui ne relèvent pas de l'essence des négociations collectives ou visent à affecter directement les rapports entre les employeurs et des tiers, tels que les clients, les fournisseurs, les employeurs concurrents ou les consommateurs, en portant atteinte à la concurrence (conclusions de l'avocat général F.G. Jacobs, dans l'affaire *Albany* - arrêt du 21 septembre 1999, C 67/96).

36. Ainsi, dans une décision du 29 janvier 1991 (n° 91-D-04), le Conseil de la concurrence a déclaré anticoncurrentielles certaines clauses de conventions conclues entre des unions de mutuelles et des syndicats d'opticiens interdisant aux mutuelles affiliées à ces unions de négocier des conventions à titre individuel, de telles clauses ayant pour objet et pouvant avoir pour effet de protéger chaque société mutualiste de la concurrence éventuelle d'une société de la même union.

37. La convention-cadre nationale du 22 février 1996 et les accords d'entreprises subséquents relèvent donc du champ d'application du droit de la concurrence, en ce qu'ils sont susceptibles d'affecter l'activité de distribution des produits d'assurance des agents généraux.

38. Ces actes juridiques visent, notamment, à renforcer les rapports d'exclusivité entre les agents généraux d'assurance et leurs sociétés mandantes. Le principe d'exclusivité n'étant pas en lui-même anticoncurrentiel et l'instruction n'ayant pas démontré que l'objet du renforcement de ce principe ait été convenu à des fins anticoncurrentielles, il convient encore de mesurer les effets éventuels de la convention-cadre et des accords subséquents sur les sociétés d'assurance, les assurés et les agents généraux, au regard de l'évolution du marché de la distribution de l'assurance IARD et son ouverture à la concurrence depuis 1984.

39. Il y a lieu, notamment, d'apprécier en quoi les nouvelles dispositions régissant les rapports entre les agents généraux et leur compagnie peuvent constituer des obstacles à l'exercice de la concurrence en renforçant la protection territoriale des sociétés en place au détriment des sociétés ne disposant pas de réseaux d'agents généraux, et si l'obligation d'exclusivité renforcée limite la faculté de choix du consommateur, en l'état de l'offre, de la variété des modes et des canaux de distribution, du nombre des produits d'assurances proposés ainsi que de leurs gammes de prix.

40. Il convient de constater tout d'abord, que si la part des agents généraux d'assurance sur le marché de la distribution des produits d'assurances IARD va en se réduisant, cette évolution résulte du déclin de l'activité d'intermédiaire (elle touche également les courtiers), au profit de la vente directe des produits d'assurance ou de la vente aux guichets bancaires, et non de la perte ou de l'affaiblissement de leurs activités accessoires de courtage, qui n'ont jamais représenté qu'une part minime, dans leur chiffre d'affaires, selon les chiffres communiqués par la Caisse de garantie des professionnels de l'assurance (3,45 % en 1995, 3,60 % en 1996, 3,57 % en 1997, 3,61 % en 1998 et 3,64 % en 1999). En toute hypothèse, une pratique conduisant à faire supporter un manque à gagner à un opérateur économique n'est pas en soi anticoncurrentielle.

41. L'instruction n'a pas davantage permis de démontrer que le choix des consommateurs ait pu être limité par la restriction de la faculté de placement des agents généraux d'assurance, compte tenu de la grande variété des circuits de distribution des produits d'assurances. Il s'agit, en effet, d'un secteur très concurrentiel, ainsi que le Conseil l'a déjà relevé dans un avis n° 98 A-03 du 24 février 1998 relatif à une demande d'avis de la Commission des finances du Sénat concernant la situation de la concurrence dans le secteur de l'assurance et dans une décision n° 99-D-68 du 9 novembre 1999 relative à des pratiques mises en oeuvre par la Fédération française des sociétés d'assurances. Dans cette décision, le Conseil a considéré que le courrier envoyé par la FFSA, à ses adhérents, pour leur suggérer de différer la confirmation de leur participation au salon "Assure-Expo" de 1992, qui avait entraîné la disparition de ce salon où les intermédiaires d'assurance pouvaient choisir entre divers produits en concurrence, n'avait eu ni objet ni effet anticoncurrentiel, car les consommateurs finals avaient à leur disposition bien d'autres moyens d'acheter des produits d'assurance : "(...) : *s'agissant, cette fois, des consommateurs, ceux-ci disposaient, en dehors des courtiers (visés par la disparition du salon), d'une multiplicité de canaux pour découvrir et comparer les produits d'assurance, à savoir les agents salariés des compagnies, le marketing direct, les guichets des banques, les comptables du Trésor et la Poste, auxquels le commerce électronique est venu s'ajouter par la suite ; (...) il n'est donc pas non plus établi que la disparition du salon Assure-Expo ait réduit l'éventail du choix des consommateurs, ni ait pu avoir un effet sur le prix des produits*" ; (...) ainsi, en raison de leur absence d'effet sensible sur la concurrence, les pratiques relevées ne peuvent tomber sous le coup des dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986".

42. Aucun élément du dossier n'a permis, par ailleurs, d'établir que la réforme du statut des agents généraux ait pu pénaliser les sociétés étrangères, désireuses de pénétrer sur le marché français par le biais des agents généraux des sociétés françaises, la part des contrats d'assurance étrangers portée par ces derniers étant, en toute hypothèse, très faible.

43. Enfin, le contexte dans lequel la Commission de la concurrence a rendu l'avis du 16 décembre 1982, visé au paragraphe 33, aux termes duquel elle a considéré comme anticoncurrentielle une circulaire du 10 mai 1977 soumettant la délivrance de mandats de complément par les agents généraux d'assurance à l'accord de leur société mandante (principale) et de la société d'accueil (mandat secondaire), ne peut, en tout état de cause, être comparé à celui de la présente affaire. En effet, en 1982, 72 % des contrats d'assurance IARD étaient distribués par le canal des sociétés d'assurance utilisant des intermédiaires (agents généraux et courtiers), alors que cette part est tombée à 58 % en 1996, en raison de la vive concurrence des autres modes de distribution, notamment, de l'activité des sociétés sans intermédiaires, passée durant la même période de 11 % à 31 % de la distribution, et de la "*bancassurance*".

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

DÉCISION

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

Délibéré sur le rapport oral de Mme Luc, par Mme Pasturel, vice-présidente, M. Nasse, vice-président et M. Flichy, membre.

Le secrétaire de séance,
Thierry Poncelet

La vice-présidente, présidant la séance,
Micheline Pasturel
