RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Autorité de la concurrence

Décision n° 10-DCC-52 du 2 juin 2010 relative à la création d'une Société de Groupe d'Assurance Mutuelle (« SGAM ») par la MACIF, la MAIF et la MATMUT

L'Autorité de la concurrence,

Vu le dossier de notification adressé complet au service des concentrations le 26 avril 2010, relatif à la constitution d'une Société de Groupe d'Assurance Mutuelle (« SGAM »), dénommée SFEREN, par la MACIF, la MAIF et la MATMUT, formalisée par les statuts et les conventions d'affiliation approuvés à l'issue des assemblées générales extraordinaires convoquées par la MACIF le 3 décembre 2009, la MAIF le 21 novembre 2009, la MATMUT le 28 novembre 2009 et de l'assemblée générale constitutive de la SFEREN le 8 décembre 2009 ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, et notamment ses articles L. 430-1 à L. 430-7 ;

Vu les éléments complémentaires transmis par les parties au cours de l'instruction ;

Adopte la décision suivante :

I. Les entreprises concernées

1. **La MACIF** (Mutuelle Assurance des Commerçants et Industriels de France et des cadres et des salariés de l'Industrie et du Commerce) est une société d'assurance mutuelle et la société mère du groupe MACIF. La MACIF intervient principalement dans les domaines de l'assurance de dommages (qui rassemble les activités Incendies, Accidents et Risques Divers (ci-après « IARD ») à destination des particuliers, des professionnels ou des associations, l'assurance santé et la prévoyance (individuelle et collective), l'épargne salariale et la retraite collective, l'assurance épargne et l'assurance-vie et ainsi que des activités annexes telles que la gestion d'actifs, l'assistance, l'activité de crédit et les services à la personne. En 2008, la MACIF compte 4,754 millions de sociétaires et gère 16,7 millions de contrats particuliers. La MACIF dispose de 532 points d'accueil physique, 40 points d'accueil téléphonique, 8 points d'accueil courrier et de 63 conseillers itinérants. Par ailleurs, elle commercialise aussi ses produits d'assurance par le biais de deux sites Internet « macif.fr » et « IDMACIF ». Le

chiffre d'affaires total hors taxes réalisé par la MACIF en 2008, dernier exercice clos, s'élève à 4,96 milliards d'euros, exclusivement en France.

2. **La MAIF** (Mutuelle d'Assurance des Instituteurs de France) est une société d'assurance mutuelle et la société mère du groupe MAIF. La MAIF intervient principalement dans les domaines de l'assurance IARD et responsabilité civile à destination des personnes physiques et morales, l'assurance vie/décès ainsi que des activités annexes telles que le crédit à la consommation, l'assistance et les services à la personne. Fin 2008, la MAIF comptait 2,8 millions de sociétaires, dont 180 000 personnes morales, 2,9 millions de contrats vie quotidienne et habitation, 3,4 millions de véhicules assurés, 2,6 millions de contrats assurance de personnes. Le réseau MAIF est constitué de 144 délégations départementales (qui constituent la partie majeure du réseau de vente), 13 points d'accueil, 7 centres d'appels, MAIF Solutions financières (dédiée à la distribution des services financiers et bancaires) et le site Internet de la MAIF. Le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé par la MAIF en 2008, dernier exercice clos, s'élève à 2,76 milliards d'euros dont 2,71 milliards d'euros en France.

3. **La MATMUT** (Mutuelle Assurance des Travailleurs Mutualistes) est une société d'assurance mutuelle et la société mère du groupe MATMUT. La MATMUT intervient principalement dans les domaines de l'assurance responsabilité civile et IARD pour les personnes physiques et morales, l'assurance-vie. La MATMUT propose également des services bancaires (produits de crédit et d'épargne) ainsi qu'un service de protection juridique relative à la vie privée et depuis peu des garanties destinées aux titulaires de contrats multi-garanties activité professionnelle. En 2008, la MATMUT compte 2 794 000 sociétaires et gère 6 078 000 contrats. Les produits MATMUT sont vendus par l'intermédiaire d'un réseau commercial regroupant 573 agences et 3 plateformes téléphoniques. Le chiffre d'affaires total hors taxes réalisé par la MATMUT en 2008, dernier exercice clos, s'élève à 1,51* milliards d'euros, exclusivement en France.

II. L'opération

4. Les parties à l'opération ont constitué une SGAM, dénommée SFEREN, afin de créer des liens de solidarité financière entre elles et d'élaborer des projets communs. La création de SFEREN est le prolongement des liens de partenariat de longue date unissant les trois mutuelles. La MACIF, la MAIF et la MATMUT sont notamment toutes les trois membres du syndicat professionnel « Groupement des entreprises mutuelles d'assurances » (« GEMA ») et font appel à des filiales opérationnelles communes telles que la banque SOCRAM, le groupe d'assistance IMA (Inter Mutuelles Assistance), la société D'ARVA (centre de données informatiques) et pour la MACIF et la MATMUT, le groupe OFI (gestion d'actifs).

5. Les SGAM sont une forme juridique de société introduite par l'ordonnance n°2001-767 du 29 août 2001[1] dans le code des assurances et portant transposition en droit français de la directive

[1] *Ordonnance n° 2001-767 du 29 août 2001 portant transposition de la Directive 98/78/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 octobre 1998 sur la surveillance complémentaire des entreprises d'assurance faisant partie d'un groupe d'assurance et modifiant le Code de la sécurité sociale et le Code de la mutualité, JORF n°201 du 31 août 2001, p. 13965, texte n°11.*

** Rectification d'erreur matérielle.*

communautaire du 27 octobre 1998 relative à la surveillance des entreprises d'assurance faisant partie d'un groupe d'assurance[2].

6. Selon les dispositions de l'article L. 322-1-2 du code des assurances, une SGAM est une entreprise dont l'activité principale consiste (i) « *à prendre et à gérer des participations au sens du 2º de l'article L. 334-2 dans des entreprises soumises au contrôle de l'État en application de l'article L. 310-1 ou de l'article L. 310-1-1, ou dans des entreprises d'assurance ou de réassurance dont le siège social est situé hors de France* » ou (ii) « *à nouer et à gérer des liens de solidarité financière importants et durables avec des mutuelles ou unions régies par le livre II du code de la mutualité, des institutions de prévoyance ou unions régies par le titre III du livre IX du code de la sécurité sociale, des sociétés d'assurance mutuelle régies par le code des assurances, ou des entreprises d'assurance ou de réassurance à forme mutuelle ou coopérative ou à gestion paritaire ayant leur siège social dans un État membre de la Communauté européenne ou dans un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen* ». L'article L.322-1-3 du même code précise que lorsque la SGAM entretient des liens de solidarité financière importants et durables qui ne résultent pas de participations financières avec des mutuelles, des institutions de prévoyance ou des sociétés d'assurance mutuelle, ces liens sont définis par une convention d'affiliation et la société peut être dénommée SGAM.

7. SFEREN a été créée sur le fondement des articles L. 332-1-2 et L. 322-1-3 du Code des assurances.

8. SFEREN prévoit ainsi un mécanisme de solidarité financière à deux niveaux entre elle et ses entreprises affiliées, dont le bénéfice pourra être sollicité par l'entreprise affiliée en cas de dégradation de sa situation financière ou de besoin de soutien d'urgence en cas de difficulté de trésorerie[3]. En outre, SFEREN publiera des comptes combinés, équivalents à des comptes consolidés, à partir des comptes des entreprises affiliées.

9. SFEREN sera gouvernée de façon paritaire par les trois entreprises affiliées fondatrices : son conseil d'administration sera composé de 15 administrateurs […] et la présidence sera tournante tous les deux ans pour une répartition équilibrée du pouvoir entre les entreprises affiliées. SFEREN sera dotée d'organes de direction et de moyens propres, lui permettant de définir et de coordonner les projets communs pour ses entreprises affiliées. SFEREN étudiera également tous les chantiers stratégiques de développements définis par son conseil d'administration. Ces chantiers seront pilotés par SFEREN directement (le directeur général assurera la maîtrise d'ouvrage des projets) ou par des filiales communes. Là où la politique au sein des filiales communes était jusque là décidée individuellement par chaque mutuelle, avec la création de SFEREN, le pilotage et les orientations stratégiques de certaines de ces filiales communes seront assurées par SFEREN.

10. Le champ d'activité de SFEREN concernera aussi bien la réassurance que l'assurance de personnes (notamment la santé, l'épargne, la prévoyance, la retraite, la protection juridique, l'assistance et la dépendance), l'assurance dommages (dont activités IARD), le courtage en assurance, l'activité bancaire ainsi que des services connexes à ces activités (services à la personne, géosécurisation, téléassistance notamment). De nombreux projets communs seront développés par SFEREN incluant notamment les projets suivants qui seront développés à court et moyen terme, et dont la liste n'est pas limitative :

---

[2] *Directive 98/78/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 octobre 1998 sur la surveillance complémentaire des entreprises d'assurance faisant partie d'un groupe d'assurance, JO L 330 du 5 décembre 1998, pp. 1-12.*

[3] *[…].*

- en matière de réassurance, […],
- en matière d'assurance emprunteur, […],
- en matière d'achat assurance, […],
- en matière d'achat hors assurance, […],
- en matière de gestion d'actifs, […],
- en matière de services à la personne, […],
- en matière d'assurance-vie, […],
- en matière de dépendance, […],
- en matière de services bancaires*, […].

11. La constitution de la SGAM s'apparente ainsi à la création d'une unité économique commune, au sens du paragraphe 23 des lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations qui précisent que « *les fusions de fait sont soumises au contrôle des concentrations comme les fusions de droit, dès l'instant où elles conduisent à la réunion d'activités d'entreprises antérieurement indépendantes au sein d'un seul et même ensemble économique. L'existence d'une gestion économique unique et durable est une condition nécessaire pour déterminer si l'on est en présence d'une telle concentration. Pour le déterminer, l'Autorité prend en considération toutes les circonstances de droit et de fait permettant de qualifier l'opération. Elle peut, de plus, tenir compte dans son appréciation de différents facteurs tels que l'existence de participations croisées, la compensation des profits et des pertes entre les entreprises réunies par l'opération, la répartition des recettes entre les différentes entités, ou leur responsabilité solidaire* ».

12. Eu égard à ces éléments, et conformément à la pratique décisionnelle antérieure[4], il convient d'appréhender la constitution de cette SGAM comme une fusion de fait entre la MACIF, la MAIF et la MATMUT. En conséquence, la présente opération constitue une concentration au sens de l'article L.430-1 du code de commerce.

13. Compte tenu des chiffres d'affaires des parties à l'opération, les seuils prévus par l'article 1, paragraphe 2, a) et b) du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 sont atteints. Néanmoins, chacune des parties à l'opération réalisant plus des deux tiers de son chiffre d'affaires en France, l'opération ne revêt pas une dimension communautaire. En revanche, les seuils de contrôle relatifs mentionnés au point I de l'article L. 430-2 du code de commerce sont franchis. La présente opération est donc soumise aux dispositions des articles L. 430-3 et suivants du code de commerce relatifs à la concentration économique.

---

[4] *Voir notamment Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 21 août 2007, aux conseils de l'Institut de prévoyance AG2R Prévoyance et la société La Mondiale, relative à une concentration dans le secteur de l'assurance prévoyance santé et retraite ; Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 9 août 2006, aux conseils de la société SMABTP,* relative à une concentration dans le secteur de l'assurance *; Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 23 novembre 2005, aux conseils des groupes MAAF et MMA,* relative à une concentration dans le secteur de l'assurance ; *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 21 novembre 2003, aux conseils des sociétés MAAF Assurances et La Mutuelle du Mans IARD,* relative à une concentration dans le secteur des assurances.

** Rectification d'erreur matérielle.*

III. Délimitation des marchés pertinents

14. Les parties à l'opération sont simultanément actives dans le secteur de l'assurance et la réassurance. Elles proposent également des produits ou des services accessoires aux contrats d'assurances (de dommages ou de personnes). Enfin, elles sont actives sur d'autres marchés tels que les services à la personne, la gestion d'actifs et le crédit à la consommation.

15. Les autorités de concurrence nationales et communautaires distinguent de manière constante les activités de réassurance des activités d'assurance[5]. En ce qui concerne les activités d'assurance, il convient de préciser que l'essentiel des produits développés par les parties notifiantes sont distribués par les réseaux internes, la nouvelle entité a donc essentiellement une activité pour compte propre en ce qui concerne la « production » d'assurances.

A. DÉLIMITATION DES MARCHÉS DE PRODUITS OU DE SERVICES

1. LES ACTIVITÉS DE RÉASSURANCE

16. La réassurance est une forme particulière d'assurance consistant, pour le réassureur, à prendre en charge tout ou partie des risques assurés par l'assureur primaire. Ce mécanisme permet aux assureurs primaires d'augmenter le nombre d'assurés et de répartir les risques dans le temps et sur une zone géographique plus étendue.

17. Les autorités nationale et communautaire de concurrence considèrent que la réassurance constitue un marché distinct en raison de la spécificité de l'objet (la répartition des risques entre assureurs) et de contraintes réglementaires moins fortes pesant sur cette activité. Enfin, la réassurance de dommages a été distinguée de celle de personnes et pour chacune, d'éventuelles segmentations supplémentaires peuvent être envisagées en fonction des différentes catégories de risques couverts[6].

18. Néanmoins, pour l'analyse des effets de la présente opération, il n'est pas nécessaire de définir exactement les marchés de la réassurance car, quelle que soit la définition retenue, les conclusions de l'analyse concurrentielle ne seront pas affectées.

2. LES ACTIVITÉS D'ASSURANCE

19. Au sein du secteur de l'assurance, les autorités de concurrence nationale et communautaire distinguent, de manière constante, les assurances de personnes et les assurances de dommages (biens et responsabilités), chacune pouvant à leur tour être segmentée en autant de marchés qu'il existe d'assurances couvrant les différents types de risques, dans la mesure où, du point de vue de la demande, les assurances couvrant ces risques différents ne sont pas

---

[5] *Voir par exemple les décisions de la Commission européenne COMP/M.3556, Fortis / BCP du 19 janvier 2005, COMP/M.2676, SAMPO / VARMA SAMPO / IF HOLDING / JV du 18 décembre 2001, IV/M.862, AXA / UAP du 20 décembre 1996 ainsi que Décision n°09-DCC-16 du 22 juin 2009 relative à a fusion entre les groupes Caisse d'Epargne et Banque Populaire.*

[6] *Voir par exemple les décisions de la Commission européenne COMP/M.5010, BERKSHIRE HATHAWAY / MUNICH RE / GAUM du 14 juillet 2008, COMP/M.4059, SWISS RE / GE INSURANCE SOLUTIONS, IV/M.491 General RE / Kölnische RE du 24 octobre 1994 ainsi que Lettre du ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi du 3 octobre 2008, aux conseils de la société Scor, relative à une concentration dans le secteur des assurances.*

substituables[7]. Concernant le marché des assurances de personnes, une segmentation supplémentaire peut être opérée entre les contrats d'assurance collective, conclus entre un assureur et un souscripteur distinct du bénéficiaire, et les contrats d'assurance individuelle où le souscripteur est également le bénéficiaire. De la même manière, concernant le marché des assurances de dommages, une segmentation supplémentaire peut être opérée entre les assurances à destination des particuliers et les assurances à destination des professionnels.

20. Au cas d'espèce, les parties à l'opération sont simultanément actives en matière d'assurance de personnes et de dommages. Les parties ont identifié les segments suivants sur lesquels leurs activités se chevauchent :

- <u>Marchés de l'assurance de personnes :</u>
    - Marché de la prévoyance individuelle qui regroupe les produits d'assurance destinés à couvrir les bénéficiaires contre une perte de revenus imprévisible (en cas de décès, d'invalidité ou d'incapacité) au moyen d'un versement sous la forme d'un capital ou d'une rente[8] ;
    - Marché de l'épargne et de l'assurance-vie qui regroupe l'ensemble des produits financiers proposés dans le cadre d'assurances facultatives de capital ou de rente et les produits d'assurances vie[9]. Les parties ont distingué l'assurance-vie (épargne) individuelle de l'assurance-vie collective[10] ;
    - Marché de l'assurance décès. Les parties ont distingué l'assurance décès individuelle de l'assurance décès collective ;
    - Marché de l'assurance obsèques collective qui est destinée à couvrir les frais d'obsèques et à apporter une assistance pour toutes les démarches et formalités liées au décès[11] ;
    - Marché de l'assurance dommages corporels (santé, hospitalisation)[12].

- <u>Marchés de l'assurance de dommages</u> :
    - Marché de l'assurance automobile à destination des particuliers[13]. Les parties soutiennent qu'une distinction doit être opérée entre le segment de l'assurance

---

[7] *Voir par exemple les décisions de la Commission européenne COMP/M.5083, GROUPAMA / OTP GARANCIA du 15 avril 2008, COMP/M.3556, FORTIS / BCP du 19 janvier 2005, IV/M.862, AXA / UAP du 20 décembre 1996 ainsi que Décision n°09-DCC-16 du 22 juin 2009 relative à a fusion entre les groupes Caisse d'Epargne et Banque Populaire, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 1er octobre 2007, au conseil de la société Suisse de Participations d'Assurance, relative à une concentration dans le secteur de l'assurance-vie et de la capitalisation, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 10 septembre 2008, au conseil de la société Esca, relative à une concentration dans le secteur des assurances.*

[8] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 28 octobre 2008 aux conseils de la société Mutuelle Harmonie Mutualité, relative à une concentration dans le secteur des assurances santé complémentaires et de prévoyance.*

[9] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 21 août 2007* aux conseils de l'institut de prévoyance AG2R Prévoyance et la société La Mondiale, relative à une concentration dans le secteur de l'assurance prévoyance santé et retraite.

[10] *L'assurance-vie et l'épargne ont été identifiées par les autorités de concurrence comme des marchés distincts alors que pour la MAIF et la MATMUT, les contrats d'assurance-vie sont considérés comme des contrats d'épargne.*

[11] *Décision n°09-D-27 du 30 juillet 2009 relative à des pratiques mises en œuvre par la Mutualité de La Réunion et les mutuelles décès qui lui sont affiliées.*

[12] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 29 août 2007, aux conseils de la société Pacifica, relative à une concentration dans le secteur des assurances.*

[13] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 novembre 2005, aux conseils des groupes MAAF et MMA relative à une concentration dans le secteur de l'assurance.*

automobile « 2 roues » et le segment d'assurance automobile « 4 roues » en ce qu'ils ne sont pas substituables du point de vue de la demande et de l'offre. Les « 2 roues » concernent un parc hétéroclite de véhicules incluant notamment les motos, les mini-motos, les boosters, les cyclomoteurs, les scooters. Selon les parties, la clientèle « 2 roues » se distingue de la clientèle des 4 roues, dans la mesure où celle des « 2 roues » est majoritairement masculine (seulement 27% de femmes) et l'âge moyen est de 38 ans. En outre, la tarification d'un contrat d'assurance automobile « 2 roues » se fait selon l'âge et le sexe du conducteur, le nombre d'années de permis moto et/ou auto et la cylindrée du « 2 roues ». Enfin, cette cible est plus sujette à la sinistralité que le « 4 roues », ce qui a des répercussions significatives sur le calcul de la prime d'assurance.

- Marché de l'assurance de flottes automobiles de professionnels garantissant les véhicules utilisés dans le cadre de l'activité des entreprises[14] ;
- Marché de l'assurance habitation des particuliers. Selon les parties notifiantes, contrairement aux délimitations de marché antérieures retenues par les autorités nationales de concurrence[15], l'assurance scolaire, l'assurance loisirs ou la garantie de responsabilité civile ne constituent pas des produits d'assurance distincts mais sont généralement inclus dans le contrat multi-risques habitation.
- Marché de l'assurance navigation de plaisance de particuliers qui vise toutes les embarcations (bateau à moteur, voiliers, scooters des mers) et protège les pilotes, les passagers ainsi que les objets transportés. Selon les parties notifiantes, l'assurance navigation de plaisance est une assurance pour une activité de loisirs qui se distingue des autres activités de loisirs. En effet, elle est destinée à une clientèle moyenne à aisée qui doit passer un examen, à partir de l'âge de 16 ans, pour obtenir un titre de conduite l'autorisant à piloter un navire de plaisance à moteur dont la puissance réelle est supérieure à 4,5 kilowatts (6 chevaux). La prime d'assurance est calculée selon des règles qui se rapprochent de la prime des véhicules terrestres à moteur puisqu'elle est fonction de la valeur du bateau, de son année de construction, des zones de navigation et de la sinistralité ;
- Marché de l'assurance des professionnels, incluant les associations qui comprend l'assurance dommages aux biens des professionnels qui couvre l'ensemble des risques pouvant affecter les biens ou les locaux des professionnels et la responsabilité professionnelle[16].

21. Par ailleurs, les parties à l'opération sont simultanément actives sur d'autres marchés pouvant constituer des garanties distinctes ou des services accessoires aux contrats d'assurances (de dommages ou de personnes) ou au bénéfice des assurés :

---

[14] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 14 novembre 2002 aux conseils de la société Covea Fleet relative à une concentration dans le secteur des assurances des flottes automobiles d'au moins cinq véhicules.*

[15] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 novembre 2005, aux conseils des groupes MAAF et MMA relative à une concentration dans le secteur de l'assurance.*

[16] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 9 août 2006, aux conseils de la société SMABTP, relative à une concentration dans le secteur de l'assurance.*

- Marché de la protection juridique qui se définit comme une assurance facultative de conseil juridique et de prise en charge de frais de procédure en cas de litige de l'assuré avec un tiers[17] ;

- Marché de l'assistance qui comprend des prestations en espèce ou en nature visant à venir en aide à l'assuré lorsque celui-ci est confronté à un événement fortuit. Dans ce secteur, il est possible de distinguer (i) l'assistance médicale (rapatriement sanitaire, prise en charge des frais médicaux à l'étranger), (ii) l'assistance domestique (garde d'enfants, livraison de médicaments) et (iii) l'assistance technique (dépannage, prêt de véhicule de remplacement)[18] ;

- Marché de l'assurance emprunteur qui est une assurance souscrite par un particulier à l'occasion d'un crédit immobilier ou à la consommation[19]. Elle constitue une assurance temporaire qui garantit le remboursement du crédit en cas de survenance d'un certain nombre d'aléas liés à la vie humaine. L'assurance emprunteur comporte en règle générale la garantie décès, la garantie perte totale et irréversible d'autonomie, la garantie incapacité/invalidité et la garantie perte d'emploi ;

- Marché de la gestion d'actifs qui consiste en une offre de gestion d'avoirs pour le compte de tiers (gestion collective ou institutionnelle)[20] ;

- Marché du crédit à la consommation qui est un crédit destiné à financer l'acquisition par les particuliers et les ménages de biens de consommation. Le crédit à la consommation comprend les crédits affectés, les crédits personnels (dont les prêts personnels renouvelables) et d'autres formes de crédits. La pratique décisionnelle antérieure a jusqu'à présent laissé ouverte la question de la substituabilité entre ces différents modes de financement[21] ;

- Marché des services à la personne. Les services à la personne, apparus avec le plan de développement du 16 février 2005 (plan Borloo), ne constituent pas des produits d'assurance mais des prestations de services généralement effectuées au domicile du consommateur afin de contribuer au bien-être dans sa vie quotidienne. Les parties notifiantes distinguent trois grands domaines : les services à la famille, de la vie quotidienne et aux personnes dépendantes.

22. En tout état de cause, la définition exacte de chacun des marchés examinés dans la présente décision peut être laissé ouverte, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeureront inchangées quelle que soit les segmentations retenues.

---

[17] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 novembre 2005, aux conseils des groupes MAAF et MMA relative à une concentration dans le secteur de l'assurance.*

[18] *Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 23 novembre 2005, aux conseils des groupes MAAF et MMA, relative à une concentration dans le secteur des assurances.*

[19] *Avis n° 09-A-49 du 7 octobre 2009 relatif aux conditions de concurrence dans le secteur de l'assurance emprunteur pour le crédit immobilier, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 28 octobre 2008 aux conseils de la société Mutuelle Harmonie Mutualité, relative à une concentration dans le secteur des assurances santé complémentaires et de prévoyance.*

[20] *Voir notamment Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie du 12 mars 2008, aux conseils de la société KBC, relative à une concentration dans le secteur de la gestion de portefeuille et les décisions de la Commission européenne M.1043, BAT/Zürich, du 16 février 1998 et M.2131,BCP/Interamerican/Noverbank/JV, du 15 septembre 2000.*

[21] *Décision n° 09-DCC-16 du 22 juin 2009 relative à la fusion entre les groupes Caisse d'Épargne et Banque Populaire.*

3. LES ACTIVITÉS DE DISTRIBUTION D'ASSURANCES

23. D'après la pratique décisionnelle, il est possible de considérer un marché large de la distribution des produits d'assurance par des intermédiaires indépendants, comprenant tous les canaux de distribution : agents, courtiers, et autres intermédiaires (dont les banques), à l'exception toutefois de la distribution directe par les compagnies d'assurance[22], ou un marché plus étroit du courtage d'assurance, comprenant ce seul canal de distribution[23]. De plus, des segmentations en fonction de la clientèle (entreprises ou particuliers) et des grandes catégories de risques assurés ont également été envisagées, en raison de leur faible substituabilité.

24. Au cas d'espèce, les parties sont simultanément actives en matière de courtage de produits d'assurance. De plus, leurs activités ne se chevauchent que sur le segment du courtage d'assurance à destination d'une clientèle d'entreprise.

25. Par conséquent, les effets de la présente opération seront examinés sur le segment du courtage d'assurance à destination d'une clientèle d'entreprise. En tout état de cause, pour les besoins de la présente opération, la question de la définition exacte des marchés en matière de distribution d'assurance peut être laissée ouverte dans la mesure où, quelle que soit la délimitation retenue, les conclusions de l'analyse demeureront inchangées.

B. DÉLIMITATION DES MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

26. Il ressort de la pratique décisionnelle[24] que le marché de la réassurance est de dimension mondiale compte tenu notamment de la nécessité d'équilibrer les risques au niveau international.

27. De plus, à l'exception de certaines assurances couvrant des risques de grande ampleur, les marchés de l'assurance ont été considérés comme étant de dimension nationale compte tenu des préférences des consommateurs, de l'existence de législations et de contraintes fiscales nationales, de la structure actuelle de ces marchés ou encore des systèmes de régulation.

28. Enfin, les marchés de la distribution de produits d'assurances ont été considérés pour l'essentiel comme étant de dimension nationale.

---

[22] *Voir la décision de la Commission européenne COMP/M.4284 AXA/Winterthur du 28 août 2006.*

[23] *Voir Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 28 octobre 2008, aux conseils de la société Mutuelle Harmonie Mutualité, relative à une concentration dans le secteur des assurances santé complémentaire et de prévoyance, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 12 mars 2008, aux conseils de la société KBC, relative à une concentration dans le secteur de la gestion de portefeuille, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 3 avril 2007, aux conseils du groupe SIACI, relative à une concentration dans le secteur du courtage d'assurances, Lettre du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi du 22 janvier 2007, au conseil de la société Financière de l'ILL relative à une concentration dans le secteur de l'assurance, ainsi que les décisions de la Commission européenne COMP/M. 1307, Marsch &McLennan/Sedgwick du 23 octobre 1998 et COMP/M.1280, KKR/Willis Corroon du 24 août 1998*.

[24] *Voir les décisions précitées.*

IV. Analyse concurrentielle

A. ANALYZE DES EFFETS HORIZONTAUX

1. LES ACTIVITÉS DE RÉASSURANCE

29. La MATMUT détient une participation dans la société MutRé SA qui offre des produits de réassurance de personnes. La MAIF, quant à elle, a un partenariat avec […]. En outre, la MACIF, la MAIF et la MATMUT réassurent […][25].

30. Du fait de l'activité marginale de la MATMUT, la MACIF et la MAIF sur le marché de la réassurance, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché de la réassurance ainsi que sur ses éventuelles segmentations.

2. LES ACTIVITÉS D'ASSURANCE

31. Les parts de marché des parties sur les marchés sur lesquels les activités des parties se chevauchent sont reproduites dans le tableau ci-dessous. Ces parts de marché ont été calculées par les parties sur la base des données disponibles (en valeur)[26] les plus récentes, celles de l'année 2008.

MARCHES	MACIF		MAIF		MATMUT		MAIF + MACIF + MATMUT	
	CA (M €)	%	CA (M €)	%	CA (M €)	%	CA (M €)	%
Marchés des assurances de personnes								
Assurance de personnes	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance individuelle de personne	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance collective de personne	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Prévoyance individuelle	[…]	[0-5]	0	0	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance-vie	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance-vie individuelle	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance-vie collective	[…]	[0-5]	0	0	0	0	[…]	[0-5]
Assurance décès	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance décès	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	0	0	[…]	[0-5]

[25] *[…]*

[26] *Sources : Argus de l'assurance, Fédération Française des Sociétés d'Assurance (« FFSA »), l'Officiel du Cycle, Precepta, Comité des Constructeurs Français d'Automobiles, la Tribune de l'assurance, Revue Assurances des particuliers, Syndicat National des Sociétés d'Assistance, Agence nationale des services à la personne, Chambre syndicale des courtiers d'assurance et estimations internes des parties.*

MARCHES	MACIF		MAIF		MATMUT		MAIF + MACIF + MATMUT	
	CA (M €)	%	CA (M €)	%	CA (M €)	%	CA (M €)	%
individuelle								
Assurance décès collective	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance obsèques collective	[…]	[0-5]	0	0	[…]	0	[…]	[0-5]
Assurance dommages corporels	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Marchés des assurances de dommages								
Assurance de dommages	[…]	[5-10]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[10-20]
Assurance automobile	[…]	[10-20]	[…]	[5-10]	[…]	[0-5]	[…]	[20-30]
Assurance automobile 4 roues pour les particuliers	[…]	[10-20]	[…]	[5-10]	[…]	[5-10]	[…]	[20-30]
Assurance automobile 2 roues pour les particuliers	[…]	[10-20]	[…]	[5-10]	[…]	[0-5]	[…]	[20-30]
Assurance flotte automobile	[…]	[0-5]	ND	ND	ND	ND	[…]	[0-5]
Assurance habitation	[…]	[5-10]	[…]	[5-10]	[…]	[0-5]	[…]	[20-30]
Assurance navigation de plaisance pour les particuliers	[…]	[5-10]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[10-20]
Assurance dommage aux biens des professionnels	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]
Assurance responsabilité civile professionnelle	[…]	ND	[…]	ND	ND	ND	[…]	[0-5]
Autres marchés pouvant constituer indistinctement des garanties ou des services accessoires aux contrats d'assurances (de dommages ou de personnes) ou au bénéfice des assurés								
Protection juridique	[…]	[0-5]	[…]	[5-10]	[…]	[5-10]	[…]	[10-20]
Assistance (IMA)	ND	ND	ND	ND	ND	ND	[…]	[20-30]
Gestion d'actifs (OFI)	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	[0-5]
Assurance emprunteur	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	0	0	[…]	[0-5]
Crédit à la consommation (SOCRAM Banque)	ND	ND	ND	ND	ND	ND	[…]	[0-5]
Services à la personne	[…]	[0-5]	[…]	[0-5]	0	0	[…]	[0-5]

32. Sur les marchés de la prévoyance individuelle, de l'assurance-vie individuelle, de l'assurance-vie collective, de l'assurance décès individuelle, de l'assurance décès collective, de l'assurance obsèques collective, de l'assurance dommages corporels, de l'assurance de flottes automobiles de professionnels, de l'assurance dommage aux biens des professionnels, de

l'assurance responsabilité civile professionnelle, de la gestion d'actifs, de l'assurance emprunteur, du crédit à la consommation ou des services à la personne, la part de marché cumulée de la nouvelle entité sera très modeste (moins de [0-5] %). De plus, sur chacun de ces marchés, SFEREN sera en concurrence avec plusieurs autres opérateurs importants, dont les parts de marché sont significatives et qui sont à même d'exercer une pression concurrentielle sur SFEREN. Sur les marchés des assurances de personnes, les principaux concurrents sont CNP, Crédit Agricole, AXA, Generali, BNP Paribas, Crédit Mutuel, AGF/Allianz, AG2R-La Mondiale, Société Générale, Groupama, Aviva et COVEA. Sur les marchés des assurances de dommages, les principaux concurrents sont COVEA, AXA, Groupama, Allianz, Generali, Crédit Agricole, SGAM BTP, Crédit Mutuel, Aviva. Sur le marché du crédit à la consommation, les principaux concurrents sont BNP Paribas, Sofinco (Crédit Agricole), Cofinoga (Groupe Galeries Lafayette/BNP Paribas), Banque PSA Finance, Diac (Renault), Cofidis (3 Suisses/Crédit Mutuel). Sur le marché des services à la personne, les principaux concurrents sont CNP, AXA, Europ Assistance, Groupama, GMF, Mutualité Française, MGEN, Personia, Crédit Agricole, La Poste. L'opération notifiée ne modifiera pas, par conséquent, de façon sensible la structure concurrentielle existante.

33. Sur le marché de la navigation de plaisance pour les particuliers, la part de marché de SFEREN s'élèvera à ~[10-20] % en valeur et ~[10-20] % en volume (nombre de contrats). SFEREN restera confrontée à la concurrence de grands groupes d'assurance tels que Generali (~[20-30] %), Groupama Transport (~[10-20] %), AXA France (~[10-20] %), AGF (~[5-10] %), Allianz – AssurPlaisance (~[0-5] %)[27]. L'opération notifiée n'est donc pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché français de la navigation de plaisance pour les particuliers.

34. Sur le marché de la protection juridique, la part de marché de SFEREN s'élèvera à ~[10-20] % (en valeur). SFEREN restera confrontée à la concurrence de grands groupes d'assurance tels que DAS (MMA) (~[10-20] %), Juridica (AXA) (~[10-20] %), APJ (GMF) (~[10-20] %), EPJ (Generali) (~[5-10] %) ainsi que de nombreux autres acteurs qui représentent plus de [40-50] % du marché[28]. L'opération notifiée n'est donc pas de nature à porter atteinte à la concurrence sur le marché français de la protection juridique.

35. Sur le marché de l'assistance, les parties notifiantes interviennent par l'intermédiaire du groupe Inter Mutuelles Assistance (« IMA ») dont elles sont actionnaires. […]. En 2008, IMA a réalisé un chiffre d'affaires d'environ […] millions d'euros. La MAIF, la MACIF et la MATMUT représentent près de […] % du chiffre d'affaires de IMA ([…] million d'euros), les autres actionnaires représentent environ […] % du chiffre d'affaires d'IMA, et les autres clients ([…]) environ […] %. La part de marché d'IMA est d'environ [20-30] %, et SFEREN représente donc indirectement [10-20] % du marché. Le marché de l'assistance est très fragmenté. Les principaux concurrents d'IMA ont des parts de marché significatives tels que Mondial Assistance (~[20-30] %), Europ Assistance (~[10-20] %), Fidelia Assistance (~[10-20] %), Mutuaide Assistance (~[5-10] %)[29]. De nombreuses autres sociétés proposent des produits d'assistance et représentent près de [20-30] % du marché.

36. Les parties détiennent des parts de marché supérieures à [20-30] % sur les marchés de l'assurance automobile et de l'assurance habitation, qui sont donc examinés en détails ci-après.

---

[27] *Sources : estimations internes des parties ; Revue assurance des particuliers (janvier 2009) (données 2008/).*

[28] *Sources : estimations internes des parties ; FFSA (données 2008).*

[29] *Source : Syndicat National des Sociétés d'Assistance (données 2008)*

a) Marchés de l'assurance automobile

37. Dans le secteur de l'assurance automobile, SFEREN deviendra la première entreprise d'assurance en France avec une part de marché de près de [20-30] % en valeur et [20-30] % en volume (nombre de véhicules)). Les principaux concurrents de SFEREN incluent notamment COVEA (~[20-30] %), AXA (~[10-20] %), Groupama (~[10-20] %), AGF/Allianz (~[5-10] %), Generali France (~[5-10] %) et le Crédit Agricole (~[0-5] %)[30].

L'assurance automobile « 4 roues » pour les particuliers

38. Sur le marché de l'assurance automobile « 4 roues » pour les particuliers, SFEREN détiendra une part de marché de près de [20-30] % ([20-30] % en valeur et [20-30] % en volume (nombre de véhicules)). Les principaux concurrents des parties sur ce marché sont : COVEA (~[20-30] %), AXA (~[10-20] %), Groupama (~[10-20] %), AGF/Allianz (~[5-10] %), Generali France (~[5-10] %), ACM (~[5-10] %), Pacifia Crédit Agricole Assurances (~[0-5] %)[31].

39. Le marché de l'assurance automobile « 4 roues » est un marché mature (croissance de 0,5 % en 2008), la population assurable progressant peu et étant déjà très largement couverte. La concurrence s'exerce principalement par les prix. Cette pression tarifaire est accentuée par l'évolution du comportement du consommateur d'assurance et limite les marges de manœuvre des assureurs. En effet, l'essor d'Internet ainsi que le développement du courtage facilitent l'accès aux informations sur les produits et la comparaison des offres et des prix. Les clients peuvent ainsi vérifier sur un comparateur, sur le site de leurs assureurs ou par le biais de courtiers, si les conditions obtenues sont à un bon prix et dans le cas contraire, renégocier ou mettre en concurrence les assureurs à la prochaine échéance du contrat. La montée en puissance d'Internet et des assureurs en ligne qui proposent des offres bas prix contribuent également au renforcement de la pression sur les prix.

40. La concurrence se fait, dans une moindre mesure, sur le contenu même de l'offre (offres packagées, garanties, services associés…) car les produits proposés par les opérateurs sur ce marché sont largement standardisés (les principales différences portent sur le niveau des garanties et la gamme plus ou moins étendue des garanties ou services accessoires) et les innovations sont très rapidement copiées. Les innovations récentes incluent notamment les produits verts, les produits bas prix et le multimodal. Certains répondants au test de marché ont néanmoins indiqué que la qualité des services associés aux offres (et par voie de conséquence la qualité des réseaux de prestataires) s'avère être de plus en plus un facteur de différenciation.

41. Les parties ne sont pas les plus proches concurrents sur ce marché. En effet, si la MACIF, la MAIF et la MATMUT, en tant que mutuelles, ont une proximité d'état d'esprit, le positionnement de leur offre est sensiblement différent. En termes de clientèle, la MACIF et la MATMUT s'adressent à tous types de clientèle, alors que la MAIF s'adresse prioritairement aux professions du monde de l'enseignement public, de la culture et de la recherche. En termes de part de marché, les concurrents les plus proches de chacune des parties sont, pour la MACIF (~[10-20]%) : AXA (~[10-20]%) et Groupama (~[10-20]%), pour la MAIF (~[5-10]%) : Groupama (~[10-20]%) et Allianz/AGF (~[5-10]%) et pour la MATMUT (~[5-10]%) : AGF/Allianz (~[5-10]%), Generali France (~[5-10]%) et ACM (~[5-10]%).

[30] *Sources : FFSA (données 2007).*

[31] *Sources : L'Argus de l'assurance du 10 juillet 2009 (données 2008).*

42. Les concurrents des parties sont majoritairement des sociétés d'assurances (AXA, Groupama, AGF/Allianz, Generali), des mutuelles (COVEA) et des banques (Crédit Agricole, Crédit Mutuel) dont la plupart sont adossés à des groupes puissants. Ces concurrents proposent des produits d'assurance équivalents à ceux de SFEREN, tant en termes de gamme, de qualité que de prix. Ainsi, bien que l'opération notifiée renforce la concentration du marché, les quatre premiers opérateurs représentant à l'issue de l'opération plus de [70-80] % du marché, la nouvelle entité continuera à faire face à la concurrence de groupes dont la puissance financière, la couverture géographique, la gamme de produits offerts, l'importance du réseau de distribution, l'étendue de l'intégration verticale sont équivalents à ceux de la nouvelle entité et qui continueront à exercer une forte pression concurrentielle sur le nouvel ensemble.

43. Le test de marché a montré que la concurrence entre ces opérateurs était particulièrement vive et que pour conquérir des clients auprès de leurs concurrents, les opérateurs fournissaient d'importants efforts commerciaux (augmentation des budgets publicitaires et multiplication des campagnes publicitaires pour certains acteurs tels que la MAAF, la MMA, Groupama, Generali, GMF, prise en charge des formalités de résiliation…) ou développaient de nouvelles marques ou produits tels que l'assurance en ligne bas prix (Amaguiz de Groupama-Gan, Direct Assurances d'Axa, Mutant Assurances d'April).

44. Le courtage favorise par ailleurs l'exercice d'une forte pression concurrentielle sur les marchés de l'assurance. Les cabinets de courtage sont le deuxième réseau traditionnel des assureurs, et le troisième réseau de vente en termes de parts de marché pour les produits d'assurance de dommages (avec près de [10-20] % de part de marché). Les courtiers ont un pouvoir de négociation vis-à-vis des assureurs. Ils distribuent généralement les produits d'assurance de plusieurs assureurs et opèrent dans tous les segments du secteur de l'assurance de dommages.

45. En outre, les parties soutiennent que les clients peuvent aisément changer d'assureur. Les contrats d'assurance automobile peuvent généralement être résiliés par le client avec un préavis de un mois avant l'échéance annuelle du contrat. Par ailleurs, depuis la loi Chatel, les assureurs sont désormais tenus d'informer les assurés au plus tôt trois mois et au plus tard quinze jours avant la date limite de résiliation, de la possibilité de ne pas reconduire le contrat, ce qui limite les possibilités de reconduction automatique des contrats. Enfin, dès lors que le nouvel assureur s'occupe de toutes les formalités de résiliation pour son client, les coûts de changement d'assureur sont quasi inexistants.

46. L'entrée sur le marché de nouveaux acteurs se heurte cependant à d'importants obstacles d'ordre financier. Il est, en effet, nécessaire d'avoir une assise financière suffisante pour supporter la durée d'atteinte de retour sur investissement, limiter le coût de la réassurance, élargir la base de mutualisation des coûts de production et négocier des achats groupés, de disposer du personnel ayant un savoir-faire dans la branche pour laquelle l'agrément a été octroyé, d'obtenir des outils permettant d'assurer le back-office de gestion (logiciels de gestion ou de tarifications développés par des opérateurs externes offerts à tous les assureurs). En outre, un réseau de distribution permettant d'atteindre la cible souhaitée doit être mis en place (agences physiques, intermédiaires en assurance, site Internet...). Enfin, le rôle de la marque n'est pas négligeable. C'est pourquoi on constate peu d'entrées de nouveaux concurrents. A cet égard, le test de marché a confirmé que les intervenants extérieurs au secteur de l'assurance tels que la grande distribution, les opérateurs téléphoniques ou les concessionnaires n'ont pour le moment pas réussi à s'imposer.

47. Seuls les bancassureurs ont réussi à entrer sur le marché avec succès au début des années 90. En effet, les banques s'appuient sur une base de clientèle déjà existante, sur la force de leur réseau de distribution et sur la complémentarité avec la gamme de produits et services

bancaires. Même si la part de marché des bancassureurs reste encore relativement faible, elle est en constante progression ([5-10] % de part de marché en 2008 contre [5-10] % en 2005) avec en particulier le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel dont les parts de marchés sont respectivement de [0-5] % et [0-5] % en 2008. Le test de marché indique, de plus, que la part des bancassureurs devrait augmenter et atteindre les [10-20] % courant 2010. D'autres banques seraient susceptibles d'entrer sur le marché, dans la mesure où l'assurance automobile constitue un produit d'appel dans une stratégie de multi équipements des clients. A cet égard, la Banque Postale a déclaré son intention de proposer des produits d'assurance de dommages (incluant des assurances automobiles) courant 2010 par le biais de son réseau composé de 17 000 points de vente[32].

48. Il ressort de l'ensemble de ces éléments que les clients auront la possibilité d'arbitrer entre les propositions des parties et celles des groupes concurrents et cela d'autant plus facilement que les grands groupes disposent de réseaux de vente étendus et peuvent facilement changer d'assureur en réponse à une augmentation des primes d'assurance ou à une diminution de la qualité des services fournis par leur assureur.

49. Eu égard à ces éléments, il apparaît que l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché français de l'assurance automobile « 4 roues ».

L'assurance automobile « 2 roues » pour les particuliers

50. Sur le marché de l'assurance automobile « 2 roues » pour les particuliers, SFEREN détiendra une part de marché de près de [20-30] % ([20-30] % en valeur et [20-30] % en volume). Ses concurrents sur ce marché incluent notamment COVEA (~[10-20] %), Generali France (~[10-20] %), AXA (~[5-10] %), La Mutuelle des Motards-AMDM (~[5-10] %), Groupama (~[0-5] %), AGF/Allianz (~[0-5] %), Crédit Agricole Assurances (~[0-5] %), AVIVA (~[0-5] %)[33].

51. La MACIF est le premier opérateur sur ce marché (~[10-20] %) alors que la MAIF (~[0-5] %) et la MATMUT (~[0-5] %) se positionnent respectivement en septième et huitième position, après COVEA, Generali, AXA et AMDM.

52. Les caractéristiques du marché de l'assurance automobile « 2 roues » étant similaires à celles du marché de l'assurance automobile « 4 roues », l'analyse concurrentielle développée ci-dessus est transposable, avec cependant une différence notable. Contrairement au marché de l'assurance automobile « 4 roues », le marché de l'assurance automobile « 2 roues » est un marché en pleine croissance : le parc de motocycles a été multiplié par 6 entre 1970 et 2008 et l'engouement des Français pour le « 2 roues » entretient une demande soutenue. Le marché a ainsi connu récemment l'arrivée de nouveaux entrants tels que Pacifica, filiale du Crédit Agricole, qui a enrichi en juin 2008 son offre d'assurance pour « 2 roues » et d'assureurs bas prix tels qu'Assurbike. Le renforcement de la concurrence sur le marché du « 2 roues » fait pression sur les prix à l'image de ce qui est constaté sur les marchés d'assurance automobile « 4 roues ».

53. Bien que l'opération notifiée conforte la position de premier opérateur de la MACIF, les concurrents (dont la plupart appartiennent à des groupes importants) continueront à exercer une pression concurrentielle significative sur la nouvelle entité. Enfin, comme pour le marché de l'assurance automobile « 4 roues », les clients ont la possibilité d'arbitrer entre les offres

---

[32] *https://www.labanquepostale.fr/etc/medialib/files/groupe/communiques_de_presse/2009/septembre.Par.29245.File.tmp/08092009_point_presse.pdf ; http://www.lesechos.fr/patrimoine/assurance/300261595.htm*

[33] *Sources : Precepta et L'Officiel du Cycle (données 2007).*

concurrentes par le biais notamment des comparateurs de prix en ligne tels que Assurance-motos.net, Assurland, Hyperassur et des cabinets de courtage et peuvent facilement changer d'assureur. Le taux de renouvellement des assurés « 2 roues » est, à cet égard, beaucoup plus important que le taux de renouvellement des assurés « 4 roues ».

54. Eu égard à ces éléments, il apparaît que l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché français de l'assurance automobile « 2 roues ».

b) Marché de l'assurance habitation

55. Sur le marché de l'assurance habitation, la part de marché cumulée de l'entité fusionnée s'élève à ~[20-30] % en valeur et ~[20-30] % en volume (nombre de contrats).

56. La nouvelle entité restera confrontée à la concurrence de grands groupes d'assurance tels que COVEA (~[20-30] %), AXA (~[10-20] %), Groupama (~[10-20] %), AGF/Allianz (~[5-10] %), Pacifia Crédit Agricole Assurances (~[5-10] %), Generali France (~[5-10] %), ACM (~[5-10] %)[34], mais aussi MACSF Assurances, GCE Assurances, Mutuelles de Paris Assurances, Thelem, Assurances Banque Populaire IARD, Sogessur, Natio Assurance et Suravenir Assurances.

57. Les assureurs traditionnels (compagnies d'assurances et mutuelles) occupent une place prépondérante sur le marché de l'assurance habitation. Cependant, la progression des bancassureurs, qui sont entrés sur ce marché dans les années 90, est particulièrement notable. Entre 1995 et 2008, la part de marché des bancassureurs est passée de [0-5] % à [10-20] %, le Crédit agricole et le Crédit Mutuel détenant les parts de marché les plus importantes et la Banque Postale devant prochainement entrer sur ce marché.

58. A l'instar du marché de l'assurance automobile « 4 roues », le marché de l'assurance habitation est un marché mature (croissance annuelle de 1,8 % en 2008) et très concurrentiel, les produits offerts sont homogènes, les innovations rapidement copiées, la concurrence se fait principalement par les prix et les clients ont la possibilité d'arbitrer entre les propositions des parties et celles des groupes concurrents et cela d'autant plus facilement que les grands groupes disposent de réseaux de vente étendus, que la comparaison entre les prix et les produits des offreurs est aisée, par le biais d'internet notamment, et que les coûts de changement d'assureur sont quasiment inexistants.

59. Eu égard à ces éléments, il apparaît que l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence par le biais d'effets horizontaux sur le marché français de l'assurance habitation.

3. MARCHÉ DU COURTAGE EN ASSURANCE

60. A l'issue de l'opération, la part de marché de SFEREN sera très faible (inférieure à [0-5] %) sur le marché du courtage en assurance à destination d'une clientèle d'entreprise.

61. Compte tenu de cette position marginale des parties, conjuguée à la présence de concurrents importants tels que Gras Savoye, MCC France, Aon France, Vespieren ou encore Siaci Saint-Honoré, l'opération notifiée n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence en matière de courtage d'assurance, quelle que soit la segmentation envisagée.

[34] *Source : L'Argus de l'assurance du 10 juillet 2009 (données 2008).*

B. ANALYSE DES EFFETS VERTICAUX ET CONGLOMERAUX

62. Les parties notifiantes sont actives en matière de courtage d'assurances, activité situé en aval de l'activité d'assurance. Au regard de la modeste part de marché détenue par SFEREN sur le marché du courtage en assurance (moins de [0-5] %), l'opération notifiée n'est cependant pas de nature à entraîner un quelconque risque d'éviction ou de forclusion vis-à-vis des concurrents.

63. Concernant un éventuel effet de nature conglomérale, les parties possèdent des portefeuilles de contrats d'assurance de même nature, à l'exception de quelques contrats, qui ne sont proposés que par l'une des trois entreprises affiliées. Ainsi qu'il a été exposé *supra*, les concurrents de SFEREN comme COVEA, AXA, Groupama-GAN, Allianz ou encore Pacifica-Crédit Agricole disposent toutefois de gamme de produits tout aussi complète et d'un éventail de marques attractif. Il en résulte que les clients auront la possibilité de se reporter sur des gammes de produits équivalentes à celle de la nouvelle entité.

C. ANALYSE DU RISQUE DE RENFORCEMENT DE PUISSANCE D'ACHAT PLACANT LES PRESTATAIRES EXTERNES DES PARTIES EN SITUATION DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

64. La MACIF, la MAIF et la MATMUT ont recours à des prestataires externes, par l'intermédiaire de convention d'agrément, pour la gestion des sinistres : des réparateurs (carrossiers, concessionnaires, agents de marque, mécaniciens réparateurs automobiles, spécialistes « bris de glace »), épavistes, démolisseurs, experts, médecins et avocats. Interrogés dans le cadre du test de marché, certains de ces prestataires ont suggéré que l'opération serait de nature à renforcer la puissance d'achat de la nouvelle entité et à lui permettre de faire pression sur les prix des prestations extérieures. Ils craignent ainsi que la nouvelle entité réduise le nombre de ses prestataires, pratique des déréférencements en cas de refus de baisse des prix ou fasse obstacle au libre choix du prestataire par l'assuré en imposant notamment des franchises différenciées, voire un plafonnement ou un refus de remboursement des prestations effectuées auprès de prestataires non agréés.

65. Comme le prévoit l'article L. 430-6 du code de commerce, la création ou le renforcement d'une puissance d'achat peut porter atteinte à la concurrence sur un marché. Néanmoins, une telle atteinte ne résulte pas simplement de la mise en difficulté de certains fournisseurs mais du fait que cette mise en difficulté est susceptible de réduire le degré de concurrence sur un marché et de réduire *in fine* le surplus du consommateur. Or, comme il est précisé au point 450 des lignes directrices de l'Autorité relatives au contrôle des concentrations, « *le renforcement de la puissance d'achat a en règle générale tendance à s'exercer au bénéfice des consommateurs, dès lors que celle-ci n'affecte pas les structures des marchés amont et aval* ».

66. En l'espèce, l'effet de l'opération sur la puissance d'achat de SFEREN sera examiné au vu du poids relatif des acheteurs et des vendeurs et des pratiques commerciales sur les marchés concernés. En tout état de cause, du fait du caractère fortement concurrentiel des marchés aval et du maintien d'une concurrence suffisante sur les marchés amont à l'issue de l'opération, l'éventuel renforcement de la puissance d'achat de SFEREN ne serait pas de nature à affecter la structure de la concurrence sur l'un de ces marchés.

67. Du côté des acheteurs, la demande est très concentrée puisqu'elle est constituée d'assureurs, de mutuelles et de banques adossés à des groupes puissants. Il est vraisemblable que la part

des achats de SFEREN sur le marché de l'achat de prestations externes (« marché de l'approvisionnement ») sera renforcée à l'issue de l'opération mais aucune évaluation précise des parts de marché des acheteurs sur le marché de l'approvisionnement n'est disponible. Pour la plupart des prestataires externes agréés des parties ayant répondu au test de marché (qui constituent néanmoins un panel peu représentatif du fait du large nombre de prestataires externes agréés des parties), le chiffre d'affaires cumulé réalisé avec les parties à l'opération est inférieur à [20-30] % de leur chiffre d'affaires total. Cette part est cependant très variable selon les groupes de prestataires externes concernés.

68. Du côté des vendeurs, l'offre de prestation de services externes (réparation automobile, réparation habitation, recyclage, expertise automobile, expertise habitation, etc.) est nettement moins concentrée. En effet, les prestataires externes agréés sont pour la grande majorité d'entre eux des petites et moyennes entreprises. Les parties soutiennent que ces prestataires ont tendance à se regrouper pour atteindre une taille critique afin de pouvoir peser davantage dans les négociations. Cependant, s'il est vrai que l'on assiste à certains regroupements de réparateurs (à travers de syndicats tels que GNCR, FFC Réparateurs, CNPA, FNAA[35] ou de réseaux commerciaux regroupant les réparateurs tels que Axial, Autoneo, Five Star, Acoat Selected, AD, Top Carrosserie) ou à la mise en place de réseaux d'experts (ADER ou BCA Expertise), cette démarche vise à permettre à de petites structures d'avoir accès à des marchés régionaux ou nationaux tout en minimisant leurs investissements par une mutualisation de moyens. Ces regroupements mettent généralement en œuvre des centrales d'achats pour leur permettre d'accroître leur capacité de négociation sur leurs achats (matières premières et services). En revanche, le test de marché a indiqué que le pouvoir de négociation de ces regroupements à l'égard des assureurs était très relatif, voire inexistant.

69. Cependant, il convient de noter que pour les réparateurs (carrossiers, concessionnaires, agents de marque, mécaniciens réparateurs automobiles, spécialistes « bris de glace »), l'agrément consenti par les assureurs ne conditionne pas l'accès au marché puisque des prestataires non agréés y sont actifs. En 1998, près de 50 % du chiffre d'affaires du marché de la réparation automobile était réalisé par des réparateurs non agréés[36]. Les parties soutiennent que ces données sont toujours actuelles, cependant le test de marché montre que ce pourcentage serait moins élevé aujourd'hui, de l'ordre d'au plus 40 %. Il reste néanmoins que les réparateurs ont accès à une large proportion des véhicules sinistrés, en dehors de tout agrément. De plus, les conventions d'agrément sont proposées par les autres concurrents de SFEREN si bien que les prestataires de SFEREN peuvent proposer leurs services à d'autres assureurs. Ni les parties ni leurs concurrents ne demandent d'exclusivité pour l'obtention de l'agrément. Un réparateur peut donc être agréé par plusieurs entreprises d'assurance, ce qui est le cas en pratique.

70. Pour les prestataires IRD et prestataires en nature (habitation), plus de 80 % du chiffre d'affaires du marché est réalisé par des réparateurs non agréés.

71. Pour les épavistes, démolisseurs ou pour les experts, la situation est différente, dans la mesure où ils ne sont pas choisis par l'assuré mais par l'assureur (sauf faculté de l'assuré de faire intervenir son propre expert ou un expert judiciaire, ce qui n'intervient qu'en cas de litige avec l'assureur sur l'indemnisation). Cependant, à l'instar des réparateurs, ces prestataires ne sont pas liés aux parties par des contrats d'exclusivité et peuvent proposer leurs services à

---

[35] *Ces syndicats négocient avec les assureurs et les experts automobiles des accords de bonnes pratiques. Par exemple, le 14 mai 2008 un accord a été conclu entre la FFSA, le GEMA, le Conseil national des professions de l'Automobile, la FNAA et le GNCR pour la mise en place d'une charte de bonne conduite destinée à encadrer et à régir les relations entre les réparateurs et les assureurs.*

[36] *Avis n°98-A-15 du Conseil de la concurrence du 3 novembre 1998 relatif à une demande d'avis présentée par le Conseil national des professions de l'automobile sur les conventions d'agrément entre les assureurs et réparateurs automobiles et certaines pratiques observées sur le marché de la réparation collision.*

d'autres assureurs qui constituent une solution de remplacement valable par rapport aux parties.

72. Enfin, ainsi qu'il a été indiqué *supra*, sur les marchés de l'assurance automobile et de l'assurance habitation, sur lesquels SFEREN écoulera ses produits, l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence et SFEREN restera soumise à une concurrence effective de la part des sociétés d'assurances, des mutuelles et des banques qui pour la plupart sont adossés à des groupes puissants. Elle sera ainsi confrontée à des acheteurs puissants tels que COVEA, AXA ou Groupama qui, d'une part, représentent une alternative crédible pour ces prestataires externes et, d'autre part, contraindront SFEREN à répercuter sur ses propres clients les avantages obtenus auprès des prestataires externes, empêchant ainsi que des profits liés à l'exercice d'une éventuelle puissance d'achat sur le marché de l'approvisionnement ne soient réalisés sur les marchés de l'assurance automobile et de l'assurance habitation.

73. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la création de SFEREN n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence par la création ou le renforcement d'une puissance d'achat. Par ailleurs, la mise en commun par les parties d'achats vis-à-vis de ces prestataires extérieurs dans le cadre de SFEREN devrait favoriser une baisse des coûts susceptible d'être répercutée sur le client final.

DECIDE

Article unique : L'opération notifiée sous le numéro 09-0131 est autorisée.

Le président,

Bruno Lasserre

© Autorité de la concurrence