

## Le zoom sectoriel de mars 2003:

# Le courtage d'assurances : un secteur innovant qui résiste aux aléas de la conjoncture économique

### Le baromètre évolue et s'enrichit.

**Désormais l'étude de la situation économique d'un secteur de l'activité à Paris est présentée.**

Le zoom sectoriel de mars 2003 présente une étude sur les entreprises parisiennes engagées dans le courtage d'assurances.

Placé dans les premiers rangs européens et mondiaux, le secteur des assurances français a réalisé un chiffre d'affaires mondial de 210 milliards d'euros en 2001 (*Source : Fédération française des sociétés d'assurances*). Il a fait preuve d'une bonne résistance malgré les chocs subis depuis deux ans : catastrophes naturelles, attentats du 11 septembre, chute de la bourse, qui ont marqué le début d'un renversement de tendance de la conjoncture économique.

Intermédiaires entre les assurés et les assureurs, dont ils diffusent les produits, les courtiers d'assurances collectent la moitié du chiffre d'affaires de ces compagnies. Avec un chiffre d'affaire mondial de 15,6 milliards d'euros en 1999, le courtage d'assurances français maintient depuis plusieurs années sa place au 3<sup>ème</sup> rang mondial après les Etats-Unis et la Grande-Bretagne (*Source : Fédération française des courtiers d'assurances et de réassurances*).

Dans un contexte économique et international incertains, le greffe mène l'enquête sur les entreprises de courtage d'assurances : comment se sont-elles comportées en 2002 ? Qu'en est-il de la création d'entreprises de ce secteur en 2002 ? Est-il facile de monter son entreprise de courtage d'assurances, puis de faire perdurer son activité ? Les défaillances d'entreprises dans ce secteur ont-elles été nombreuses ? Quelles sont les perspectives pour 2003 ?

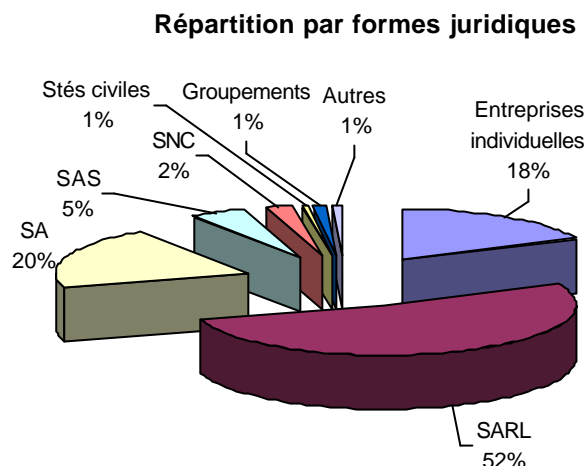
**Monsieur Philippe DUFLOT**, Président de la FCA Ile-de-France, Fédération Française des Courtiers d'Assurances et de Réassurances, Président de la Fédération de Courtage d'Ile de France (FCA), et **Madame Laurence Barrau**, dirigeante-créatrice de sa propre entreprise de courtage d'assurances apportent leur avis d'expert sur l'évolution du secteur.

- **Un secteur qui compte 2 180 entreprises en activité dans Paris intra-muros, dont 28% de SARL constituées avec un capital social minimum.**
- **Un secteur qui enregistre une baisse de 32% des immatriculations d'entreprises en 2002 (par rapport à 2001).**
- **Un secteur qui résiste bien aux aléas de l'économie : 11 entreprises ont fait l'objet d'un jugement d'ouverture de redressement ou de liquidation judiciaires en 2002, soit 0,5% des entreprises en activité.**
- **Perspectives 2003 : l'évolution de la réglementation européenne aura des incidences sur l'exercice de la profession.**

## QUELLES SONT LES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES ENGAGEES DANS LE COURTAGE D'ASSURANCES ?

Au 31 décembre 2002, le secteur « courtage d'assurances » compte 2 180 entreprises, et 77 agents commerciaux en activité dans Paris intra-muros <sup>(1)</sup>. Rappel : 298 344 entreprises en activité à Paris.

- **52% des entreprises de courtage d'assurances se constituent sous la forme de SARL**



52% des entreprises engagées dans le courtage d'assurances sont des sociétés à responsabilité limitée. 28% d'entre elles se sont constituées avec un capital social minimum (entre 7 500 et 8 000 euros). Les créateurs d'entreprises de courtage d'assurances préfèrent la forme juridique SARL, qui offre un statut souple, bien adapté à la gestion d'une petite ou moyenne entreprise.

25% sont des sociétés anonymes ou des sociétés par actions simplifiées. Les entreprises constituées avec un capital social élevé (supérieur à 500 000 euros) revêtent généralement cette forme juridique, adaptée à la gestion d'une structure importante.

Les entreprises individuelles, exploitées par un dirigeant inscrit au Registre du commerce en qualité de commerçant, représentent 18% des entreprises en activité. 3% des intervenants (soit 77 personnes) sont des agents commerciaux. Aucun montant minimum en capital n'est exigé par la loi pour s'immatriculer en qualité de personne physique ou d'agent commercial.

0 à 7 499 euros	25%
7 500 à 8 000 euros	28%
8 001 à 49 999 euros	24%
50 000 à 99 999 euros	9%
100 000 à 999 999 euros	11%
1 million d'euros et plus	3%

**Monsieur Philippe DufLOT** commente : « A l'instar du courtage français, le courtage parisien présente la caractéristique d'être diversifié par la taille de ses intervenants. La profession compte de très nombreux cabinets petits ou moyens contrôlés par des capitaux familiaux ou des personnes physiques, qui coexistent aux côtés de très grands groupes. 80% des cabinets de courtage ont moins de 9 salariés. L'emploi dans le courtage d'assurance représente 10% de l'effectif total du secteur de l'assurance et 0,10% de l'emploi national. »

- **31% des entreprises en activité déclarent un chiffre d'affaires compris entre 100 000 et 499 999 euros pour l'exercice 2001**

982 entreprises sur 2 180 ont déposé leurs comptes annuels au titre de l'exercice 2001, soit 45% <sup>(2)</sup>.

En raison des disparités qui existent entre les cabinets parisiens, notamment du point de vue de leur taille, l'éventail des chiffres d'affaires déclaré est large :

- 31% des entreprises ont déclaré un chiffre d'affaires compris entre 100 000 et 499 999 euros.
- 22 % ont déclaré un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 euros. Les entreprises qui réalisent les meilleurs résultats sont, pour la plupart d'entre elles, des filiales de groupes bancaires ou financiers, et également des sociétés immatriculées sous le code NAF 67.2Z (auxiliaires d'assurances) qui outre le courtage, sont également engagées dans la prévoyance, l'immobilier et la réassurance.
- Fait à noter cependant : 13% des entreprises ont déclaré un chiffre d'affaires égal à 0.

Négatif	1	0%
0 euros	132	13%
1 à 9 999 euros	32	3%
10 000 à 49 999 euros	75	8%
50 000 à 99 999 euros	101	10%
100 000 à 499 999 euros	301	31%
500 000 à 999 999 euros	122	12%
1 000 000 euros et plus	219	22%

**Monsieur Philippe Dufлот** indique : « Aujourd'hui le courtier doit faire face à de nouvelles formes de distribution de l'assurance (vente directe, bancassurance, mutuelles, super-marché, catalogue de VPC, la Poste...) : il doit, dans ces conditions, mettre en avant son professionnalisme et la valeur ajoutée de sa prestation, qui font parfois défaut dans ces nouveaux canaux de distribution. Le courtage d'assurance est à l'avant garde d'une tendance de plus en plus affirmée à une segmentation du marché et à une redéfinition plus précise des cibles de clientèle. Audiovisuel, spectacles, spatial ... de plus en plus de cabinets de courtage se positionnent sur des niches originales. ».

- **124 entreprises cumulent une dette sociale et fiscale globale de 46 millions d'euros. Un endettement faible au regard des autres branches d'activité de l'économie parisienne.**

124 entreprises de courtage d'assurances en activité (soit 5,6%) rencontrent des difficultés à régler leurs cotisations sociales et fiscales obligatoires. Quelques-unes d'entre elles font actuellement l'objet d'un jugement d'ouverture de procédure de liquidation ou de redressement judiciaires.

51 entreprises, soit 2,3%, cumulent une dette fiscale globale de 45 058 000 euros, soit une dette moyenne de 883 500 euros par entreprise.

Le montant moyen de l'inscription fiscale impayée, déclarée par le Trésor public auprès du greffe pour les entreprises de courtage d'assurances, s'élevait à 790 500 euros au 31 décembre 2002. A titre d'indicateur, toutes activités confondues, le montant moyen de l'inscription du Trésor Public déclaré auprès du greffe, s'élevait à 1 120 000 euros à la même date, soit 42% de plus.

73 entreprises engagées dans le courtage d'assurance, soit 3,2%, cumulent une dette sociale globale de 935 306 euros au 31 janvier 2003, ce qui représente une dette moyenne de 12 812 euros par entreprise.

Le montant moyen de l'inscription sociale impayée, déclarée par l'urssaf auprès du greffe pour les entreprises de courtage d'assurances, s'élevait à 4 067 euros au 31 décembre 2002. A titre d'indicateur, toutes activités confondues, le montant moyen de l'inscription Urssaf déclarée auprès du greffe s'élève à 10 800 euros, soit un peu plus du double.

	Dette globale	Montant moyen	Dette moyenne
<b>Trésor public</b>	45 058 744 €	790 504 €	883 505 €
<b>URSSAF</b>	935 306 €	4 067 €	12 812 €
<b>Total</b>	45 994 050 €		

En conclusion, seule une minorité des entreprises engagées dans le courtage d'assurances rencontrent des difficultés à régler leurs cotisations fiscales et sociales.

Quelques entreprises néanmoins cumulent un endettement plus important :

- Une société anonyme constituée en 1994 avec un capital social de 37 842 euros a cumulé une dette fiscale et sociale de l'ordre de 60 000 euros. Elle poursuit son activité malgré un actif net devenu inférieur à la moitié de son capital social.
- Une société anonyme, constituée en 1994, disposant d'un capital social de 50 000 euros, a cumulé une dette fiscale de 292 000 euros. Elle poursuit son activité.

➤ **Profil de l'activité d'une SARL engagée dans le courtage d'assurances.**

**Madame Laurence Barrau** décrit l'activité de son entreprise et les produits phares qu'elle diffuse «Les assurances complémentaires santé couvrent une part importante de mon activité. Ce marché se caractérise par une forte concurrence, en raison du taux de couverture élevé qui se situe aux alentours de 95%. L'évolution de la législation française et européenne ont une incidence sur notre activité. La loi Evin (octobre 2002), par exemple, qui pose le principe de l'égalité de chacun devant la garantie santé, a supprimé l'obligation de faire remplir aux assurés un questionnaire santé préalablement à son adhésion. En contrepartie, la taxe de 7% reversée à l'Etat par l'assureur a été supprimée. Cette taxe est maintenue pour les produits santé avec questionnaire médical. Sur l'exemple de ces marchés concurrentiels où les garanties et les grilles de tarification sont souvent très comparables, c'est donc sur sa personnalité et la valeur de ses conseils qu'un courtier d'assurances fera la différence avec un autre assureur.»

Outre les particuliers, je travaille aussi avec des entreprises auxquelles je propose des produits de prévoyance (garantie décès, rente éducation) et de retraite, mais aussi avec certaines catégories de personnes «hors-normes» qui ont des besoins spécifiques d'assurance. L'assurance est un marché porteur qui se caractérise par un renouvellement constant de la gamme avec l'appui de la demande sur des marchés en pleine croissance comme l'assurance de prêt «récupérée» au monopôle bancaire et la création de nouveaux marchés tels que l'épargne salariale, les rentes dépendance ou la responsabilité civile chef d'entreprise».

**LES IMMATRICULATIONS D'ENTREPRISES DE COURTAGE D'ASSURANCES DE PARIS EN 2002 : BAISSÉ DE 32%**

En 2002, le Registre du commerce a enregistré 96 immatriculations d'entreprises signalées par le code NAF 67.2Z (auxiliaires d'assurances), contre 141 en 2001, soit une baisse de 32%.

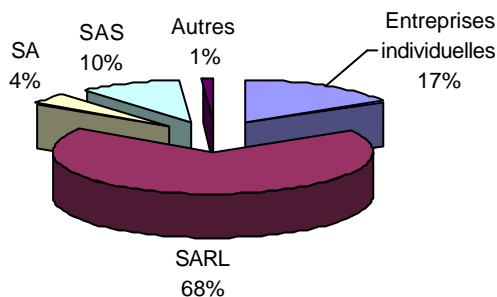
68% des nouvelles sociétés sont des SARL, 14% des SA et des SAS (sociétés par actions simplifiées), et 1% revêtent d'autres formes juridiques (groupement d'intérêt économique, sociétés à capital variable, etc ...).

17% des nouvelles entreprises sont exploitées par un dirigeant « personne physique ».

42 agents commerciaux (soit 30% des intervenants) immatriculés au Registre du commerce en 2002 ont déclaré exercer une activité de courtage en assurance (44 en 2001).

Toujours par rapport à 2001, le Registre du commerce observe une tendance à l'augmentation des créations des SARL, au détriment des structures plus importantes de type SA, SAS ou autre.

## Répartition par formes juridiques en 2002



## Répartition par tranches de capital

0 à 7 499 euros	25%
7 500 à 8 000 euros	46%
8 001 à 49 999 euros	22%
50 000 à 99 999 euros	2%
100 000 à 999 999 euros *	4%

\* En 2002, une entreprise seulement a été constituée avec un capital social supérieur à 1 million d'euros.

### ➤ **Monter son entreprise de courtage d'assurances et la faire perdurer est un véritable challenge**

**Laurence Barrau** décrit son cheminement vers la création de son entreprise de courtage d'assurances « Au bout de plusieurs années d'activité salariée dans une compagnie d'assurances, j'ai eu envie d'être plus libre et de devenir mon propre patron. Les courtiers qui disposent de fonds suffisants démarrent généralement leur activité avec un portefeuille de clients déjà constitué, qu'il est d'ailleurs possible d'acquérir à la bourse au portefeuille. Ma démarche a été complètement différente : j'ai démarré mon entreprise avec beaucoup de conviction en allant directement démarcher des particuliers et des entreprises. Il m'a fallu presque quatre ans pour me constituer un portefeuille de clients et percevoir des revenus réguliers. Aujourd'hui je maintiens l'évolution de mes activités par la reconnaissance obtenue auprès de mes partenaires assureurs ainsi que par la relation de confiance installée dans le temps avec ma clientèle. »

### ➤ **En conclusion :**

Un marché de l'assurance toujours plus concurrentiel et la conjoncture économique incertaine n'ont pas favorisé la création d'entreprises de courtage d'assurances en 2002.

## **LES RADIATIONS D'ENTREPRISES DE COURTAGES D'ASSURANCES : EN BAISSÉ DE 20%**

104 entreprises de courtage d'assurances ont été radiées du Registre du commerce en 2002, soit une diminution de 20% par rapport à 2001. 38 entreprises ont été radiées au motif d'une fusion-absorption. Les entreprises restantes ont fait l'objet d'une radiation d'office opérée par le greffe pour diverses raisons (fin de procédure collective, cessation d'activité, transfert de siège social, etc ...),

## **QUELLE EST L'ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE DES ENTREPRISES DE COURTAGES D'ASSURANCES EN 2002 ?**

Au 31 janvier 2003, le service des procédures collectives du greffe dénombrait 69 affaires en cours relatives aux entreprises de courtage d'assurances immatriculées dans le ressort de Paris, soit 47 liquidations judiciaires et 22 redressements judiciaires.

Premier constat : Les redressements judiciaires s'élèvent à 32% des jugements d'ouverture et représentent une seconde chance pour sauver l'entreprise et ses emplois salariés.

A noter : en 2002, tous secteurs d'activité confondus, les décisions de redressement judiciaire ont représenté 11,5% des jugements d'ouverture prononcés à l'encontre des entreprises parisiennes en cessation des paiements.

### ➤ **Courtage d'assurances : un secteur relativement épargné par les défaillances**

En 2002, le Tribunal de commerce a prononcé 11 jugements d'ouverture de procédures collectives à l'encontre d'entreprises de courtage d'assurances, soit une baisse de 26,7% par rapport à 2001. Les défaillances concernent seulement 0,5% des entreprises en activité du secteur.

Les entreprises ayant fait l'objet d'un jugement d'ouverture de redressement ou de liquidation judiciaires en 2002 sont majoritairement des Sarl (7 entreprises). 3 entreprises sont des structures plus importantes, de type SA. L'une d'entre elles était engagée dans la vente de produits d'assurances en ligne.

Hormis une entreprise immatriculée au Registre du commerce en 1968, les autres entités justifiaient d'environ 10 ans d'activité.

➤ **Endettement fiscal et social des entreprises en baisse de 0,5%**

Le montant des cotisations obligatoires sociales et fiscales impayées, concernant des entreprises en procédures collectives, et déclarées au greffe par l'Urssaf et le Trésor public, ont baissé de 0,5% en 2002, en comparaison avec 2001.

En 2002, 8 entreprises cumulent une dette globale fiscale et sociale de 241 954 euros, soit une dette moyenne relativement faible de 30 244 euros.

	Liquidation J.	Redressement J.	Dette globale	Montant moyen	Dette/ent.
<b>2001</b>	241 223 €	1 855 €	243 078 €	8 382 €	27 009 €
<b>2002</b>	227 999 €	13 955 €	241 954 €	8 641 €	30 244 €
<b>Ecart en %</b>	-5,48%	652,29%	-0,46%	3,09%	11,98%

➤ **Passif cumulé déclaré au greffe en baisse de 82%, actif disponible en forte diminution**

Les entreprises de courtage d'assurances faisant l'objet d'un jugement de redressement ou de liquidation judiciaire ont déclaré un passif cumulé global de 2 499 079 euros en 2002, soit une baisse de 81% par rapport à 2001 (3).

Ce sont de petites structures, qui emploient 5 salariés en moyenne, et qui disposent d'actifs d'une valeur moyenne déclarée de 83 500 euros.

Un rappel à titre d'indicateur :

- Les entreprises parisiennes défailtantes, toutes activités confondues, ont déclaré au greffe un passif moyen de 353 614 euros en 2002.

	Passif cumulé	Actif disponible	Passif moyen	Actif moyen
<b>2001</b>	13 402 077 €	4 859 922 €	1 218 371 €	607 490 €
<b>2002</b>	2 499 079 €	417 460 €	249 908 €	83 492 €
<b>Ecart</b>	<b>-81,35%</b>	<b>-91,41%</b>	<b>-79,49%</b>	<b>-86,26%</b>

➤ **32 salariés directement concernés par les défaillances d'entreprises en 2002, soit trois fois moins qu'en 2001**

Les 11 entreprises ayant fait l'objet d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire en 2002, ont déclaré employer au moins 32 salariés, soit 3 salariés en moyenne. (Source : déclaration de cessation des paiements déposée au greffe).

Le nombre d'emplois salariés directement concernés par les procédures collectives subit une baisse de 77% par rapport à 2001.

En 2001, 138 salariés ont été touchés par les procédures collectives. Ce chiffre élevé trouve sa source dans la mise en liquidation d'une structure importante qui employait 83 personnes.

- ***Des difficultés liées à une forte concurrence et à la difficulté de trouver des partenaires assureurs.***

**Monsieur Philippe Duflot** explique la teneur des difficultés que rencontrent les entreprises de courtage d'assurances «Comme bon nombre d'entreprises dans le secteur des services, les cabinets de courtage d'assurances souffrent de la lourdeur des coûts de personnels, notamment en raison des charges salariales, d'autant qu'exonérés de TVA en vertu de l'article 261-2 C du CGI, ils sont assujettis à la taxe sur les salaires, ce qui pèse fortement sur leurs frais généraux. Comme on l'a vu ci-dessus, leur chiffre d'affaires a tendance à accuser le choc dû à la difficulté de trouver de nouvelles affaires et surtout des partenaires assureurs. D'où une tendance qui pourrait se développer à se faire rémunérer leurs prestations par des honoraires, soumis - eux - à TVA, et non plus uniquement par des commissions, ce qui interfère dans les relations jusqu'alors privilégiées qu'ils entretenaient avec leurs clients. Enfin, il faut signaler que le vieillissement d'un certain nombre de petites structures familiales pose des problèmes de transmission d'entreprises compte tenu du caractère intuitu personae des liens tissés par le dirigeant avec sa clientèle. »

- ***Des difficultés qui peuvent aussi trouver leur source dans des sinistres climatiques et les attentats du 11 septembre.***

**Monsieur Philippe Duflot** indique «les évènements dramatiques que nous venons de connaître, ainsi que certaines jurisprudences, ont eu comme conséquences directes de fermer presque totalement certains secteurs du marché de l'assurance (assurance responsabilité médicale, risques industriels avec des conséquences environnementales, attentats...). Ainsi, le courtier étant dans l'incapacité de trouver des garanties pour certains de ses clients, il ne peut pas toucher ses commissions, ce qui entraîne une diminution de son chiffre d'affaires.»

- ***En conclusion ...***

Dans un environnement complexe et un marché de l'assurance toujours plus concurrentiel, certains cabinets de courtage rencontrent des difficultés à fidéliser une clientèle, déjà fortement démarchée. Ces cabinets n'ont pas probablement pas pu diversifier suffisamment leur offre ou n'ont pas réussi à proposer des prix plus attractifs que leurs concurrents.

Le service des procédures collectives du greffe observe que les dirigeants d'entreprises de courtage d'assurance se rendent généralement rapidement au greffe pour y déposer leur déclaration dès qu'intervient la cessation des paiements <sup>(4)</sup>. Ces entrepreneurs avertis, qui possèdent une bonne connaissance du droit des sociétés, n'attendent pas une nouvelle dégradation de l'état de santé de leur entreprise pour effectuer cette démarche.

## **QUELLES PERSPECTIVES EN 2003 POUR LES ENTREPRISES DE COURTAGES D'ASSURANCES ?**

- ***Les données relatives aux entreprises de courtage d'assurances pour 2003***

16 entreprises de courtage d'assurances se sont immatriculées au Registre du commerce en 2003 (8 en janvier et 8 en février, soit une moyenne mensuelle de création équivalente à celle de 2002). Trois d'entre elles se sont constituées avec un capital social supérieur à 1 millions d'euros.

Le Registre du commerce a enregistré 12 fusions-absorptions d'entreprises de courtage d'assurances en janvier et février 2003.

2 entreprises ont fait l'objet d'une liquidation judiciaire pour les deux premiers mois de l'année.

- ***L'évolution de la réglementation européenne aura des incidences sur l'exercice de la profession***

La réglementation européenne va jouer un rôle clé dans l'évolution des entreprises de courtage d'assurances.

**Monsieur Philippe Duflot** commente « En janvier 2005, la France devra avoir transposé une directive européenne sur l'intermédiation en assurances. Cette directive a pour objectifs de faciliter l'exercice de

l'activité d'intermédiation en assurance au sein de l'Union Européenne et d'améliorer la protection du consommateur. Ce texte européen fixe donc des conditions communes d'accès et d'exercice à tous ceux exerçant l'activité d'intermédiation. Même si ces conditions européennes sont inférieures à celles actuellement appliquées en France, le législateur français sera amené à réviser les textes nationaux, soit en étendant leur champ d'application, soit en renforçant les conditions d'accès et d'exercice. »

**Madame Laurence Barrau** exprime son avis quant à l'évolution de la profession « La directive européenne du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance va faire évoluer la profession, en imposant notamment aux courtiers de se faire immatriculer dans leur Etat membre d'origine. La profession doit tout mettre en œuvre pour garder son image de sérieux. Le parrainage par un professionnel confirmé des courtiers qui démarrent leur activité pourrait, par exemple, faire évoluer positivement la qualité de service. Cette « mise à l'épreuve » permettrait d'éviter des erreurs coûteuses et des opérations ratées. »

## EN CONCLUSION

En conclusion de cette étude, **Philippe Duflot** indique : « Le nombre croissant d'intervenants dans la distribution de l'assurance, la diversité de l'offre, l'évolution permanente des besoins et des produits justifient encore plus aujourd'hui qu'hier l'intervention du courtier dans l'univers complexe de l'assurance. Le courtier doit alors mettre en avant sa spécificité et sa valeur ajoutée. Mais il ne doit pas limiter son rôle au simple placement de contrats d'assurance ; il doit l'étendre en amont à la prévention, le perpétuer tout au long de la vie des contrats au suivi et aux conseils, et le magnifier lors des sinistres où il prend en charge la défense des intérêts de ses clients en leur apportant le soutien moral et la compétence technique qui font de lui un professionnel complet. »

- 
- (1) Les données greffe citées dans cette étude concernent les entreprises repérées par le code NAF 67.2 Z de la nomenclature Insee, qui désigne toute activité d'auxiliaires d'assurance (activité des intermédiaires en matière d'assurance : courtiers mandatés par les assurés et agents d'assurances représentant les compagnies ; les activités des experts chargés d'évaluer les dommages ou les risques).
  - (2) Le dépôt des comptes annuels est une obligation fiscale qui s'applique aux sociétés à responsabilité limitée, aux sociétés anonymes, aux sociétés par actions, et à certaines sociétés en nom collectif. Les entrepreneurs individuels ne sont pas tenus de déposer leurs comptes.
  - (3) En 2001, 11 entreprises ont déclaré le montant de leur passif cumulé, et 8 entreprises le montant de leur actif disponible. En 2002, 10 entreprises ont déclaré le montant de leur passif cumulé et 5 entreprises le montant de leur actif disponible (source : déclarations de cessation des paiements).
  - (4) Lorsqu'une entreprise est dans l'impossibilité de faire face au passif exigible (paiement des fournisseurs, du Trésor Public, de la sécurité sociale...) avec son actif disponible, elle est en état de cessation des paiements. La déclaration de cessation des paiements est une démarche volontaire qu'effectue le dirigeant auprès du greffe dans un délai de 15 jours. Elle donne lieu à l'ouverture d'un jugement de redressement ou de liquidation judiciaire prononcé par le Tribunal de commerce.

## POUR EN SAVOIR PLUS SUR LE COURTAGE D'ASSURANCES ...

### ➤ **Le poids économique du marché du courtage d'assurances**

Avec un chiffre d'affaires mondial de 210 milliards d'euros en 2001, dont 32% réalisés à l'étranger, l'assurance française occupe le 4<sup>ème</sup> rang mondial et le 2<sup>ème</sup> européen en assurance vie, et le 5<sup>ème</sup> rang mondial et le 3<sup>ème</sup> européen en assurances de dommages. Hors inflation, le chiffre d'affaires français diminue de 3,9% en 2001, alors que PIB augmente de 1,8%. (source : Fédération française des sociétés d'assurances).

**Monsieur Philippe Duflot** apporte des éléments sur le poids économique du marché du courtage d'assurances : « L'expansion du marché français de l'assurance, tant au plan national qu'à l'étranger, dépend pour une part déterminante des affaires qui lui sont apportées par les Courtiers. Malgré leur faible nombre, les courtiers réalisent la moitié du chiffre d'affaires des Compagnies qui utilisent des intermédiaires dont l'effectif tend à augmenter. Les courtiers gagnent des parts de marché sur leurs concurrents. La part des assurances collectées par les courtiers s'élève à 15,6 milliards d'euros en 1999, soit 6,3 milliards en assurances dommages et 9,3 milliards en vie-capitalisation. Le courtage reste cependant un secteur très concentré puisque 10% des entreprises réalisent 80% du chiffre d'affaires de la profession. 100 courtiers réalisent 60% du chiffre d'affaires de la profession et 10 courtiers réalisent 50% de ce chiffre d'affaires. Enfin, la clientèle du courtage d'assurance est composée pour 76% d'entreprises et pour 24% de particuliers. »

### ➤ **Courtier d'assurances : un consultant au service des particuliers et des entreprises**

**Monsieur Philippe Duflot** donne une définition du courtier d'assurances «Le courtier d'assurances est un commerçant indépendant qui met en relation son client (l'assuré) et un assureur (la compagnie). Mandataire de l'assuré, son rôle est de mettre en rapport toute personne désirant s'assurer auprès d'une entreprise d'assurance en vue de la couverture d'un ou de plusieurs risques. Son mandat consiste à trouver le meilleur produit au meilleur prix auprès d'un assureur, français ou étranger. C'est son premier devoir en tant que professionnel de l'assurance. Son objectif est, par conséquent, de faire le bon choix, de sélectionner le contrat le plus adapté à chaque cas d'espèce. Pour cela, il n'hésite pas à faire jouer la concurrence entre les assureurs, et ce, pour le plus grand bénéfice de l'assuré. Sa connaissance du marché lui permet d'atteindre cet objectif. En ce sens, le courtier a un rôle fondamental de conseil afin d'accompagner son client dans le choix du meilleur contrat. »

**Madame Laurence Barrau** ajoute « Interlocuteur unique et privilégié, le courtier assiste son client quand un sinistre survient, pour obtenir de l'assureur le juste règlement dans les meilleurs délais. Ainsi que l'impose la réglementation, le courtier se doit de posséder une garantie Responsabilité Civile Professionnelle auprès d'une compagnie d'assurances et une garantie Caution Financière afin de se protéger et de protéger son client contre d'éventuelles pertes financières. Le métier de courtier d'assurances couvre de nombreux domaines de compétences. Avant tout, il requiert une bonne écoute de la demande et une adaptation constante à l'évolution de la réglementation économique et juridique ».

**Monsieur Philippe Duflot** indique : «Le courtier peut créer pour son client des contrats sur mesure qui répondront à des nouveaux besoins. Il a la capacité de mettre en œuvre la réponse appropriée à un besoin personnalisé : sa mission est donc d'anticiper et d'innover. Le courtier est par définition quelqu'un d'ouvert au changement : chaque jour de nouveaux types de risques apparaissent qui nécessitent des solutions de plus en plus sophistiquées. En aucun cas néanmoins, la valeur ajoutée apportée par le courtier ne saurait se limiter à la conclusion du meilleur contrat d'assurance pour son client : il a également vocation à gérer son portefeuille et à défendre les intérêts des assurés (en particulier lors des règlements des sinistres).

Ainsi, le courtier ne cherche plus à être un simple intermédiaire mettant en relation un client et une société d'assurance en vue de la conclusion éventuelle du contrat : il préside à l'étude du risque, la prévention, l'analyse des garanties nécessaires, la rédaction des clauses, l'élaboration et la gestion des contrats, le règlement des dossiers de sinistres, la surveillance des statistiques, etc.... Sur tous ces points, le courtier joue un rôle incitatif et de conseil.

Enfin, au-delà de l'apport de contrats d'assurances à un assureur, le courtier peut effectuer, pour le compte de ses clients, diverses prestations sans rapport direct avec la souscription d'un contrat d'assurance, telles que l'audit et le conseil de risques et de prévention hors présentation d'assurance, la gestion de sinistres non assurés, etc ... Pour ces prestations, les courtiers sont en concurrence avec des professionnels

extérieurs de l'assurance : conseils divers, cabinets d'audit, société d'ingénierie, etc. Le rôle du courtier est donc essentiellement de conseiller dans tous les domaines relevant de sa compétence. ».

### ➤ **Eclairage sur l'exercice de la profession de courtier d'assurances**

**Monsieur Philippe Duflot** indique : « Depuis 1999, l'inscription sur une liste des courtiers et des sociétés de courtage d'assurances est de droit pour les professionnels exerçant l'activité, que ce soit à titre exclusif ou non, quand les conditions d'accès et d'exercice sont respectées. Sur les 3 660 courtiers inscrits au 31 décembre 2002 sur la Liste des Courtiers, 2 072 exercent à titre principal (soit 57%) et 1 588 à titre accessoire (soit 43%). 82% des courtiers inscrits et exerçant à titre principal sont des personnes morales. Le courtier est totalement libre de choisir la forme juridique de son cabinet qui peut revêtir la forme d'une entreprise individuelle d'une société de personnes ou de capitaux (SNC, SA, SARL, EURL SAS...). L'inscription au Registre du commerce est obligatoire dans tous les cas. ».

### ➤ **Le courtage d'assurances : une activité innovante**

**Monsieur Philippe Duflot** apporte un éclairage complémentaire à l'activité de courtage d'assurances « L'innovation fait partie intégrante de la pratique quotidienne du courtage. Au-delà du conseil, qui suppose une veille permanente du marché, pour identifier tout ce qui se crée dans le domaine de l'assurance, au-delà de l'audit, de l'analyse, de la comparaison des produits d'assurance, le courtier affirme de plus en plus un rôle d'impulsion. Il a ainsi considérablement contribué à l'amélioration des produits d'assurance. Travaillant avec plusieurs compagnies, il les met en concurrence et encourage l'émulation. Il n'est pas rare qu'il suscite la conception de contrats personnalisés, à laquelle il participe ou qu'il enrichisse en garanties des polices existantes. Au fil des années, les courtiers ont ainsi initié d'importantes avancées dans le secteur de l'assurance. Ainsi en est-il, par exemple, du principe du « tout sauf », en vertu duquel est couvert tout ce qui n'est pas expressément exclu. Apporteur d'idées et donc créateur de valeur ajoutée, le courtage bouscule les habitudes. C'est un véritable état d'esprit que partagent tous les intervenants du métier, du plus petit au plus grand cabinet. »

### ➤ **Les domaines d'intervention du courtage d'assurances et les produits diffusés**

Madame Laurence Barrau dresse un schéma simplifié de la profession, et des catégories de produits diffusés : « en 1<sup>ère</sup> ligne, interviennent les sociétés de réassurances, qui sont des fournisseurs ; en seconde ligne, les compagnies d'assurances, les mutuelles d'assurances, **les courtiers « grossistes »**, les institutions créent les produits ; en 3<sup>ème</sup> ligne interviennent les réseaux salariés de compagnies d'assurances, les courtiers d'assurances et les agents généraux qui commercialisent des produits d'assurance, enfin, en 4<sup>ème</sup> ligne, les agents commerciaux ou agents mandataires, qui sont des personnes à statut d'indépendant, commercialisent les produits des compagnies via les courtiers en règle générale **pour les agents mandataires.** »

« Il est possible de distinguer plusieurs catégories parmi les produits diffusés : 1- Les produits VIE : ce sont généralement des placements (assurances vie) ; des complémentaires « retraite Individuelle », des complémentaires « Retraite Entreprise » (Art 83 et 82 du CGI) ou Indépendant (Loi Madelin), des Plans d'Epargne d'Entreprise. 2- Les Produits IARD (Incendie Accident Risques Divers): auto, habitation, responsabilité civile, santé et prévoyance (particuliers, entreprises et indépendants) et les risques spéciaux qui sont des garanties étudiées au cas par cas. ».