

[INTERMÉDIATION EN ASSURANCES]

Information et conseil : vers une clarification des rôles ?

■ Approuvé le 14 mai 2009 par le conseil national de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances, le code de conduite régissant les rapports entre courtiers grossistes et courtiers directs apporte une réponse pragmatique à la question de la répartition du devoir d'information dans le cadre des opérations d'intermédiation en cascade.

Le code des assurances ne comporte aucune disposition relative aux opérations de courtage en cascade et reste muet sur le statut des courtiers grossistes. En l'absence de contact direct avec le prospect, le courtier grossiste est-il débiteur d'une obligation d'information et de conseil visée par l'article L. 520-1 du code des assurances ? Comment, dans ce cas, cette obligation s'articule-t-elle avec celle du courtier direct ? Le code de bonne conduite de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances semble apporter des solutions pragmatiques à ces questions.

L'information du prospect

Le courtier direct est l'interlocuteur exclusif du prospect, à qui il remet le document d'information. Seul à même, en pratique, de dispenser l'information et le conseil requis, il en est seul responsable et doit en assumer les conséquences.

Cette logique est consacrée par l'article 4 du code de bonne conduite précisant que le courtier direct remplit son obligation de conseil « sous sa propre responsabilité ». L'obligation d'information devrait subir le même sort. Dans ce cadre, le prospect n'est créancier d'aucun droit envers le courtier grossiste, qui n'effectue pas d'acte d'intermédiation à son égard. L'article 6 du code de conduite visant « le cas spécifique de l'assistance exceptionnelle du courtier grossiste à l'analyse des besoins » ne doit pas



Le courtier qui aura manqué à son obligation d'information devra supporter la charge du préjudice subi par le prospect. Comme concepteur du produit, le courtier grossiste n'est donc pas à l'abri.

induire en erreur. Le courtier grossiste peut exceptionnellement être tenu d'une obligation d'information et de conseil lorsqu'il se livre à une analyse plus approfondie d'un dossier soumis par le courtier direct. Toutefois, dans cette hypothèse, le courtier sort de son rôle et procède, en réalisant « des travaux préparatoires à la souscription du contrat » (c. assur., art. L. 511-1), à un acte d'intermédiation. Il revêt alors, pour les besoins de la cause, la qualité de courtier direct, tenu à ce titre d'une obligation d'information et de conseil à l'égard du prospect.

Cette intervention, qui ne peut être réalisée qu'en collaboration avec le courtier direct (alinéa 2 de l'article 6 du code de conduite : « Toute relation avec le client est, non seulement, a priori impossible par le courtier grossiste, mais ne peut se faire en cas de besoin qu'avec la collaboration et l'assistance du courtier direct, ou sur demande expresse de sa part »), rend le courtier grossiste codébiteur de l'obligation d'information et de conseil. En cette qualité, le courtier grossiste peut voir sa responsabilité engagée solidairement. Il pourra recourir contre le courtier direct s'il démontre que le manquement lui est en tout ou partie imputable.

Concrètement, le prospect peut donc agir, en cas de préjudice lié à un défaut d'information ou de conseil, à l'encontre de tout courtier ayant procédé à son égard à un acte d'intermédiation en assurances. Il s'agira le plus souvent du courtier direct et, exceptionnellement, du courtier grossiste. L'obligation d'information et de conseil est dans ce cadre strictement liée à l'acte d'intermédiation et non au statut d'intermédiaire.

Cette solution vaut certes pour les interventions en cascade de courtiers.

L'OBLIGATION D'INFORMATION ET DE CONSEIL EST STRICTEMENT LIÉE À L'ACTE D'INTERMÉDIATION, ET NON AU STATUT D'INTERMÉDIAIRE.

LE LIEN CONTRACTUEL ENTRE COURTIER GROSSISTE ET COURTIER DIRECT

■ L'obligation d'information du courtier direct vis-à-vis du prospect résulte-t-elle du mandat conclu avec le courtier grossiste ou de son statut d'intermédiaire ? Est-elle d'origine légale (c. assur., art. L. 520-1) ou contractuelle ? Membre d'un réseau d'intermédiaires mandatés par le courtier grossiste, le courtier direct n'en reste pas moins indépendant. Comment s'articule alors cette indépendance avec une activité menée pour le compte du courtier grossiste ? Les enjeux de cette question sont importants puisque le courtier grossiste n'engagera sa responsabilité du fait de son mandataire qu'au titre des obligations exécutées pour son compte. Le code de conduite retient clairement que ce mandat ne comporte pas l'obligation d'information et de conseil. Selon cette conception, le courtier direct resterait seul responsable des actes d'intermédiation, réputés réalisés pour son propre compte. Vidant le mandat de sa substance, le courtier grossiste ne procéderait plus à des actes d'intermédiation et n'aurait de courtier que le nom.

Compte tenu de l'indépendance attachée à la qualité de courtier, le courtier direct procède toujours pour son propre compte, en sa qualité d'intermédiaire en assurances, à l'acte d'intermédiation et non pour le compte du grossiste en vertu d'un mandat. Ainsi, l'article 2 du code de conduite dispose qu'un accord de partenariat est élaboré entre les parties et qu'il « veille à préserver l'indépendance du courtier grossiste et du courtier direct en proscrivant toute clause ou toute démarche qui s'apparenterait à une immixtion par l'une ou l'autre des parties dans la gestion de leurs affaires ». Dès lors qu'il n'effectue pas un acte d'intermédiation pour le compte du grossiste, le courtier direct doit assumer seul la responsabilité de l'information et du conseil devant être délivré au prospect.

Qu'en est-il lorsque le courtier grossiste s'adresse à un réseau de mandataires non-courtiers ? Dans ce cas, la répartition des rôles est plus délicate. Le mandataire d'intermédiaire ne dispose de la qualité d'intermédiaire qu'en vertu d'un mandat confié par le courtier. Il ne peut d'ailleurs distribuer que les produits de son mandat et procède ainsi à un acte d'intermédiation pour le compte de ce dernier.

Dès lors, le simple fait que le mandataire soit en contact direct avec le prospect ne devrait pas exonérer le courtier grossiste de ses obligations vis-à-vis du prospect.

L'information entre courtiers

La répartition des rôles s'agissant de l'obligation d'information ne résout pas nécessairement la question de la responsabilité liée à un défaut d'information. Il est acquis que le prospect mal informé ou mal conseillé ne dispose pas de recours à l'encontre du courtier grossiste, même si celui-ci est à l'origine du défaut d'information, par exemple du fait de la mauvaise rédaction d'une notice d'information ou d'une fiche de conseil remise par le courtier direct.

Dans ce cas, le prospect pourrait très bien agir à l'encontre du courtier grossiste sur le fondement de la responsabilité délictuelle prévue par les articles 1382 et suivants du code civil. En effet, la jurisprudence reconnaît à un tiers le droit d'invoquer l'inexécution ou l'exécution défective d'une obligation d'un contrat lorsque cette faute contractuelle lui a causé un dommage.

Le code de conduite facilite d'ailleurs l'action du prospect à l'encontre du

grossiste. L'article 3, alinéa 2, stigmatise l'obligation d'information du courtier grossiste envers le courtier direct en précisant que « dans la mesure où le courtier grossiste est concepteur du ou des produit(s) d'assurance, [...] le courtier grossiste apporte au courtier direct l'information nécessaire à la parfaite connaissance de la typologie de clients intéressés par le produit, des garanties et mécanismes du ou des contrat(s) d'assurance proposés au client et, à cet égard, à lui fournir un modèle indicatif, comme précisé à l'article V, de document d'information et de conseil sur le(s) produit(s) d'assurance qu'il conçoit ».

Il sera donc d'autant plus facile pour le prospect d'invoquer l'existence d'une obligation d'information du courtier grossiste et son manquement éventuel. Il ne s'agit certes pas de l'obligation visée par l'article L. 520-1 du code des assurances. On se demande quand même si, en pratique, cela ne revient pas strictement au même ! Et cette situation semble logique. Le grossiste concepteur du produit d'assurance est le seul à en connaître les rouages et se doit de fournir au courtier direct tous les éléments indispensables à la parfaite connaissance de celui-ci. Il n'est donc pas aberrant qu'il supporte l'indemnisation du préjudice résultant d'un manquement à son obligation d'information, y compris lorsque ce préjudice est subi par le prospect.

Concrètement, la répartition des rôles et l'identification du courtier tenu à l'obligation d'information n'ont qu'une portée relative. Au final, c'est le courtier qui aura concrètement manqué à son obligation d'information qui devra supporter la charge du préjudice subi par le prospect. De là à dire que le courtier grossiste reste tenu, dans le cadre de sa mission, d'une obligation d'information vis-à-vis du prospect, il n'y a qu'un pas...

■ PIERRE BICHOT, DOCTEUR EN DROIT PRIVÉ,
AVOCAT AU BARREAU DE PARIS,
CABINET BICHOT AVOCATS

À RETENIR

Le code de conduite de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances tente de clarifier les règles applicables entre le courtier grossiste et les courtiers de son réseau, notamment en ce qui concerne l'obligation d'information et de conseil.

■ En principe : le courtier grossiste n'est pas tenu à l'égard du prospect de l'obligation d'information et de conseil visée à l'article L. 520-1 du code des assurances.

■ Exceptionnellement, le courtier grossiste peut néanmoins être soumis à une telle obligation lorsque, à la demande du courtier direct, il procède à un acte d'intermédiation [travaux préparatoires à la conclusion du contrat, exposé des garanties, etc.].

■ En pratique, le courtier grossiste est directement responsable à l'égard du prospect des défauts d'information ou de conseil ayant pour origine l'information délivrée au courtier direct.



TOUTE L'ACTUALITÉ
JURIDIQUE DE L'ARGUS SUR
ARGUSDELASSURANCE.COM