



DR

PIERRE BICHOT,
CABINET BICHOT AVOCATS

DES DÉPUTÉS A L'ASSAUT DU DROIT A COMMISSION DES COURTIER

Sauf convention contraire, le courtier dispose d'un droit à commission sur toutes les primes payées au titre des contrats d'assurance qu'il apporte à la compagnie d'assurance.

C'est ce principe bien établi que la proposition de loi n° 3493 déposée le 1^{er} juin 2011 projette de remettre en cause pour les contrats d'assurance de groupe vie et retraite. Une attaque non préparée et mal conçue qui inquiète les professionnels, courtiers et assureurs, et laisse le juriste pour le moins circonspect.

LE CAVALIER-SEUL LÉGISLATIF

La problématique de la rémunération de l'intermédiaire « est au cœur des préoccupations d'un Législateur animé d'une double quête de transparence et de protection des intérêts du consommateur » (1). Il est donc naturel de voir le pouvoir législatif se pencher sur ce sujet, notamment en assurance vie, domaine pour lequel la rémunération des courtiers a toujours fait débat. Plus étonnante est l'extrême

liberté de la proposition de loi vis-à-vis des principes juridiques applicables.

L'activité du courtier en assurance consiste principalement dans le placement de risques et la gestion des garanties d'assurance (gestion des sinistres, encaissement des primes, etc.). En contrepartie de cette activité, le courtier perçoit une rémunération dont la forme est libre, puisqu'elle « doit s'entendre comme tout versement pécuniaire ou avantage économique convenu et lié à la prestation d'intermédiation » (article R. 511-3 CA). Elle peut être versée soit par l'assureur, soit par le souscripteur ou l'adhérent. En pratique, le courtier perçoit une rémunération (commissions proprement dites, partage des résultats techniques...) versée par l'assureur en contrepartie de l'apport d'une affaire, à savoir la conclusion d'un contrat d'assurance ou l'adhésion à un contrat collectif (2).

Du point de vue juridique, il résulte de ce schéma que :

- le souscripteur ou l'adhérent ne rémunère pas directement le courtier, même lorsque la rémunération est – en tout ou partie – assise sur la prime ;

- en l'absence de convention contraire, « le courtier apporte d'une affaire à droit à la commission, non seulement sur la prime initiale mais également sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police ». Cette règle est issue des Usages du courtage d'assurance terrestre et des Usages lyonnais du courtage qui précisent en leur article 3 que « le droit à commission dure aussi longtemps que l'assurance ».

C'est ce dernier principe que les députés auteurs de la proposition de loi projettent de battre en brèche. L'article L. 511-1 du Code des assurances serait complété de cinq alinéas disposant qu'en matière d'assurance collective sur la vie, le courtier apporteur d'une adhésion devra renoncer à son droit à « **commission** », en cas de révocation par l'adhérent notifiée par lettre recommandée avec AR au moins



D. Kokshov/Fotolia



Sandor Jackal/Fotolia

quatre mois à l'avance, en contrepartie d'une « **compensation équitable** » versée sur douze mois.

Cette démarche solitaire (sans consultation des instances représentatives des courtiers et des assureurs) loin des sentiers battus et rebattus du droit laisse perplexe.

Pourquoi rattacher cette règle à l'article L. 511-1 du *Code des assurances*, qui a pour unique objet de définir l'activité réglementée d'intermédiation en assurance ? Comment appliquer cette règle censée régir « tous les intermédiaires, quelle que soit leur dénomination » alors que seul le courtier mandataire du souscripteur/adhérent, est sujet à « révocation » ? Qu'en est-il des rémunérations perçues par le courtier initial ne consistant pas juridiquement en des « commissions » ? Comment justifier la rémunération du nouveau courtier par une commission rétribuant l'apport d'une affaire auquel il est étranger ? Qui de l'assureur ou de l'adhérent versera la « compensation équitable » ? Quel régime fiscal appliquer à la commission du nouveau courtier non liée au placement d'un risque ? Pourquoi enfin limiter cette règle aux seuls contrats collectifs ?

UN GALOP D'ESSAI ?

Si l'on se fie à l'exposé des motifs, la proposition de loi serait justifiée par le principe de libre révocation du mandataire et la liberté de l'adhérent de changer de courtier. Cette liberté serait remise en cause par

le système de rémunération attribuant la commission au seul courtier apporteur et empêchant son transfert vers un nouvel intervenant. Les auteurs de la proposition relèvent ainsi que « *le client désireux de changer de courtier, qui s'adressera par exemple au courtier d'une autre ville ou d'un autre quartier, ne pourra pas en pratique le faire, à partir du moment où avant toute diligence, le nouvel intermédiaire est censé prendre langue avec le premier, se renseigner sur la situation du client, sans recevoir une quelconque rémunération ou commission* ».

Cette position est curieuse et ne prend pas en compte la spécificité des rapports à trois, entre l'adhérent, le courtier et l'assureur. Rien n'interdit à l'adhérent de convenir avec le nouveau courtier d'une rémunération (par ex. : honoraires). Rien n'oblige l'assureur à rémunérer, sans son accord, le nouveau courtier non apporteur de l'affaire et qui n'aura pas été mandaté par lui pour assurer la gestion des garanties. La proposition de loi paraît ainsi en contradiction avec les libertés fondamentales du droit français et du droit européen invoquées. Elle prête le flanc aux critiques ainsi qu'aux procès d'intentions d'ores et déjà relayés dans la presse. Sous couvert de protection de la liberté des adhérents, la proposition aboutit à priver un courtier de son droit à commission sans garantie que la « compensation équitable » soit suffisante pour couvrir le coût réel d'acquisition du client.

Ce constat ne doit toutefois pas masquer le débat sur la rémunération du courtier, dont certaines modalités soulèvent des difficultés indéniables. Du point de vue strictement juridique, la commission est la contrepartie de l'apport d'affaires, la gestion ne donnant lieu à aucune rémunération. Plutôt que le stratagème proposé par les députés, une réflexion pourrait être menée sur ce point en considérant que la commission rétribue en réalité indistinctement le placement du risque et la gestion des garanties. Seule la fraction de commission rétribuant le placement du risque resterait ainsi acquise au courtier apporteur jusqu'au terme de l'assurance. Restera à définir le régime juridique et fiscal de la fraction de commission rétribuant la gestion qui, comme le souhaitent les auteurs de la proposition, pourrait être transférée au nouveau courtier. La distinction de ces deux rémunérations pourrait être imposée dans le cadre des rapports entre assureurs et courtiers comme, pour les partenariats existant, le montant approprié de rémunération correspondant à l'apport d'affaires et à la gestion. ■

PIERRE BICHOT,

DOCTEUR EN DROIT, AVOCAT ASSOCIÉ
DU CABINET BICHOT AVOCATS

(1) P. Bichot, *Mélanges en l'honneur du Professeur Jean Bigot*, « La rémunération des intermédiaires en assurance », LGDJ, p. 34.

(2) J. Bigot, *Traité de droit des Assurances*, Tome II, LGDJ 2009 n° 424.